

АМЕРИКАНСКИЕ ГОРКИ НА ВИРАЖАХ ЭМИГРАЦИИ

Михаил Портнов

АМЕРИКАНСКИЕ ГОРКИ НА ВЫРАЖАХ ЭМИГРАЦИИ

Михаил Портнов



Portnov, Mikhail – selected novels – San Francisco: Living Art Publisher, 2016. – 705 p.

Михаил Портнов, Американские горки. На выражах эмиграции, проза – Повествование о первых 20 годах жизни в США, Михаила Портнова – создателя первой в мире школы тестировщиков программного обеспечения, и его семьи в Силиконовой Долине. Двадцать лет назад школа Михаила Портнова только начиналась. Было нелегко, но Михаил упорно шёл по избранной дороге, никуда не сворачивая, и сеял «разумное, доброе, вечное». Школа разрослась и окрепла. Тысячи выпускников школы Михаила Портнова успешно адаптировались в Силиконовой Долине.

ISBN-13: 978-1518644870

ISBN-10: 1518644872

Copyright 2016 by Portnov M., Living Art Publisher.

All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, scanning or otherwise, except if permitted by authors.

Редактор – Бармута Юлия Владимировна
Корректор – Ковальчук Светлана Николаевна
Дизайн – Ольга Скорород, olga.ladyart@gmail.com

Фотографии – Личный архив автора и с разрешения,

Издательский дом «Living Art Publisher», San Francisco, CA
marinabichinsky@yahoo.com

*Дорогому моему сердцу читателю и
Моей жене Светлане, которая вот уже
40 лет вдохновляет меня на новые
свершения и без поддержки которой эта
книга никогда бы не увидела свет.*



Мои дорогие читатели
с пожеланием неизменных успехов
во всех начинаниях

Михаил Портнов

ОБ АВТОРЕ

Двадцать лет назад, когда я входил в класс школы Михаила Портнова, я даже представить не мог, что меня ожидает.

Если бы кто-то сказал мне, что через несколько месяцев я получу новую специальность, и не где-нибудь, а в Америке, в знаменитой Силиконовой долине, я бы только рассмеялся. Чудес не бывает! Для человека, который впервые увидел компьютер только в помещении школы, это было очень и очень трудно, практически невозможно. Но... И была первая работа по новой специальности. Затем вторая работа. Затем уже чуть ли не одесский торг с агентом о зарплате. Как великий Пушкин «наше всё» в литературе, так Михаил Портнов стал «нашим всё» в профессии QA в Америке. Михаил стал лоцманом, который твердой учительской рукой повёл лодку жизни студентов через бушующее море новой американской жизни.

Спокойный, уравновешенный. С отличным чувством юмора. Прирождённый педагог и оратор, умеющий, совершенно не напрягаясь, перевести сложные вещи в простые. Одним своим видом Михаил вселяет в учеников уверенность: «Вы нужны Америке! У вас в руках новая уникальная специальность. Вы будете востребованы! Идите вперед и ничего не бойтесь!»

Что самое интересное – его «мантра» отлично работает. Выпускники школы действительно стали востребованы в Америке и практически все нашли работу. О чём Михаил нам пророчески вещал.

Двадцать лет назад школа тестировщиков Михаила Портнова только начиналась. Было нелегко, но Михаил упорно шёл по избранной дороге, никуда не сворачивая, и сеял, сеял, сеял «разумное, доброе, вечное». Школа разрослась и окрепла. Тысячи Мишиных учеников успешно адаптировались в Силиконовой долине и уже сами стали учителями.

Всегда в курсе последних тенденций Силиконовой долины и мира, Михаил не останавливается на достигнутом и открывает видеоканал на YouTube «Голос Силиконовой долины» ([Silicon Valley Voice](#)), где продолжает свою просветительскую деятельность. Каждый день – несколько интересных видеосюжетов с весёлыми комментариями о жизни, природе, местных обычаях и традициях, но главное – о том, как найти себя и как стать успешным в Америке. И уже десятки тысяч людей начинают свой день с просмотра Мишиных видео. Бодрящая чашка визуального Портновского кофе!

И вот, наконец, Мишина книга: детство, юность, школа, институт, научная деятельность, становление в Америке... Непростой путь простого иммигранта. В этой книге вся его жизнь. Правдивая! Занимательная! Интересная! Книга с огромным количеством подробностей, которые могут значительно облегчить жизнь не только начинающему иммигранту, но и тем, кто только думает о переезде в США и справедливо имеет огромное количество вопросов: от быта до устройства на работу.

Книга написана простым языком, с юмором. Отчётливо видно, как автор совершает ошибки, переживает, анализирует, но не впадает в панику, а упорно движется дальше. И становится чище и светлее в человеческом отношении.

Прочитав эту книгу, определённо скажешь: редко, очень редко встретишь в жизни человека, у которого есть внутренний стержень из правильных аксиом. Такие «люди-человеки» ощущают жизнь на очень тонком уровне, порой незаметном простому взгляду. Ничто не ломает их, ничто не остановит. Они никогда себя не растеряют. Такие люди стараются дарить окружающим частичку своего внутреннего тепла, своей душевной красоты, чтобы и они смогли увидеть мир другим, более ярким. Людям с похожим мироощущением это очень

помогает. Они получают своего рода эстафету и передают её по жизни дальше. Вот так мир и становится теплее, душевнее и лучше. И в этом весь Михаил Портнов. Он обладает сильной и открытой душой, и на страницах своей книги делится ею со всеми.

Зная, как Михаил любит бардов и сам поёт и играет на гитаре, я бы назвал эту книгу – «Песня человеческой души. Исполняется впервые».

*Игорь Штутман (Ларик Прораб)
Фримонт, Калифорния
2015*

ПРЕДИСЛОВИЕ

Повествование о первых 20 годах нашей жизни в США, которое Вы, дорогой моему сердцу читатель, держите сейчас в руках, появилось на свет спонтанно. Процентом 80 текста буквально выплеснулись на страницы иммиграционного форума Govorimpro.us за две недели. Тогда я и не думал, что это превратится в книгу, не планировал содержание, не разбивал на главы. Пружина воспоминаний, радостей, обид, побед и поражений вдруг распрявилась и появился этот текст. Условно называю его жанр «форумной прозой»: текст перемежается с комментариями, фотографиями, вставками с Ютуба... Второй раз написать его я не смогу, детали смыло из памяти. Даже читать этот материал спустя 3-4 года мне сложно: кажется, что не моей рукой написано. И язык вроде не мой. Разве я так говорю?

В книге описаны события, произошедшие с 1990 года, когда мы переехали из Москвы в Сан-Франциско, и вплоть до конца 2011 года, когда я «взялся за перо». Этот текст не предназначался для какой-то аудитории, скорее я писал для себя, чтобы сбросить груз прошлого и идти по жизни дальше.

Количество просмотров этой истории на форуме перевалило за миллион. Самые разные люди находят в ней что-то полезное или занимательное. Меня очень тронул высокий

уровень сочувствия и сопереживания, исходящий от молодых и немолодых людей, россиян и жителей других республик бывшего СССР, имеющих и не имеющих эмиграционных намерений... Очень разных людей. Возможно, это происходит оттого, что мое изложение предельно искренне.

Имена людей и названия организаций мною сознательно изменены по этическим соображениям. Поэтому не только формально, но и по существу могу сказать, что возникающие у читателя параллели и ассоциации с реальными участниками описанных событий, лишены фактических оснований.

Заранее приношу извинения за возможные неточности, погрешности стиля, неумышленное, но неизбежное привнесение англицизмов в текст, написанный по-русски.

Всего Вам самого-самого наилучшего!!!

Михаил Портнов
6 июня 2015 года

Х
М
3
Н
П

В
М
О
С
К
В
Е



ЖИЗНЬ В МОСКВЕ

Итак...

Я

ы живем в США с конца 1990 года. За это время произошло много событий, и я знал, что когда-то мне придется эти события осмыслить и записать.

Время идет. Наверное, следовало сделать это раньше или все время вести дневник. Но, что ни говори, лучше поздно, чем никогда. И если сейчас не написать эту историю, то уж и не знаю, когда руки дойдут. С другой стороны, в приключившейся задержке есть и свои плюсы: задним числом легче анализировать. И над ошибками проще посмеяться на расстоянии. Не знаю, с какого места начать подробное описание наших эмиграционных приключений, поэтому начну приближаться к ним издалека.

Я родился в 1956 году

Рос обычным для своего времени мальчиком. Отец – военнослужащий, мама – инженер-механик. Старший брат на семь лет старше. В то время такая разница между детьми в семье встречалась довольно часто.

Жили мы в Москве. До 1961 года – в коммунальной квартире с так называемой коридорной системой: у каждой семьи квартира отдельная, но с выходом в общий коридор, семей на 20. Из коридора – вход в общую кухню, общую ванную, общий на всех туалет, общую кладовку в торце. Эдакий симбиоз общежития и обычного многоквартирного дома. В коридоре люди беседовали часами, малыши катались на трехколесных велосипедах... Там шла оживленная внутренняя жизнь.

Этот период я плохо помню в силу юного возраста. Помню, что наша семья занимала две комнаты. В 1961 году нам дали двухкомнатную квартиру от той воинской части, в которой служил отец. Отдельные квартиры по тем временам были большой редкостью. Жилищных кооперативов, позволяющих зажиточным гражданам купить квартиру за свой счет, ещё не существовало. Люди десятилетиями подчас жили в очень тяжелых условиях, ожидая, когда государство выделит им жилье получше. Так что наша двухкомнатная квартира в хрущевке (28 кв. метров, две смежные комнаты и совмещенный санузел) считалась чем-то почти запредельным. Мне только исполнилось 5 лет. Помню, через два года после того, как я пошел в школу, учительница попросила поднять руки тех, кто живет в отдельных квартирах. Поднялись три руки, и все трое оказались из нашего дома. Остальные жили в коммуналках и даже в фанерных бараках, стоявших со времен Великой Отечественной войны. Их уже в то время активно сносили.

В 1963 году, когда я пошел в первый класс, для мальчиков ввели школьную форму нового образца, гражданскую, взамен прежней, имевшей явно военизированный характер: с гимнастеркой, брюками, ремнем с желтой латунной пряжкой. Мой старший брат, восьмиклассник, донашивал свою гимнастерку с двумя пуговицами на горле, а у меня был пиджак с отворотами и белым воротничком, который мама регулярно подшивала.

Учился я вполне прилично, но без чрезмерного рвения. Как-то не располагало ничто к академическому рвению. Читал много, запойно. Географией увлекался, призы получал на городских олимпиадах для школьников. Класса до восьмого хотел стать географом. В хорошую физико-математическую школу я попал почти случайно. Брат увлекался математикой и поступил на механико-математический факультет МГУ. Там он встретил многих выпускников физико-математических школ. В те годы в Москве существовали 3-4 очень серьезные физмат-школы с придирчивым отбором. Брат и отвел меня в одну из них (№57) на собеседование, как раз набирали учеников в 9-й класс. Конкурсный отбор включал несколько туров. Меня туда приняли. И после этого вся моя жизнь перевернулась.

Раньше 11 вечера отложить учебники не получалось. Первые месяца три я думал, что не выдержу, но потом попривык, втянулся и стал потихоньку своего рода математическим «ботаником». Настолько, что первые два курса в институте связи не мог запомнить, как зовут девчонок в нашей группе. Они казались мне все на одно лицо. Но, опять же, привык: девчонки были замечательные. Вообще, в институте я чувствовал себя очень комфортно. Единственное, чего я так и не научился там толком делать, – это паять и чертить, что, впрочем, и не требовалось. Но без особых усилий все пять лет отучился на одни «пятерки». Это как-то само собой получилось после школьной закали.

Сделано в СССР

В политическом смысле меня можно было назвать продуктом своего времени: я верил в идеалы социализма и во всё остальное, во что полагалось верить будущему строителю коммунизма. В 15 лет я на спор с братом прочел первый том «Капитала», а учась на втором курсе института, будучи пару недель на сельхозработах, прочел «Диалектику природы» Энгельса, чем поверг в страшное недоумение своих соседей по нарам. Они думали, что я свихнулся – такое читать! Работы Ильича – все, что по программе положено, и даже кое-что еще, просто из любопытства – прочел в оригинале. Преподаватели общественных дисциплин, поняв на экзаменах, что я действительно это прочел, трясли мне руку и

ставили «пяты». Конечно, всё это не могло не отразиться как-то на моих молодых мозгах. Но со временем произошли два серьезных события, которые впервые подорвали моё доверие к социалистической системе в целом и конкретно к Стране Советов.

Будучи школьником, я не понимал предметно разговоры на тему, что евреев во многие вузы СССР не принимают. Само еврейство моё, в силу образа жизни нашей семьи, представлялось какой-то абстракцией, чем-то, не имеющим отношения к реальной жизни. Действительно, никакой национальной культурной среды, как в местечках, вокруг не было. Москва, она и есть Москва, кто там разбирается в национальностях? Но мне пришлось столкнуться с «национальным вопросом», и очень предметно. Мой опыт сдачи вступительных экзаменов в Московский инженерно-физический институт (МИФИ) оказался настолько омерзительным и сокрушающим основы моего тогдашнего мировоззрения, что я три дня провалялся в депрессии на диване не в силах ничего делать. Пока мой брат не поднял меня и не отвел в Московский электротехнический институт связи (МЭИС, в настоящее время – МТУСИ), потому что «туда берут». Выбор вузов, куда «берут», оказался очень ограниченным. А институт связи находился в 10 минутах от дома, и там не требовалось черчение. Это всё и решило.

Вторым «подрывным» событием оказалось распределение. Меня, со всеми моими «пятёрками», не принимали никуда на работу. То есть сначала мне радостно трясли руку, но потом, когда в анкете следом за «Портнов Михаил Петрович» вылезала пресловутая «пятая графа» (графа «национальность» в документах и анкетах), выяснялось, что я не нужен. Бытовала в те годы шутка: «Объявление: меняю пятый пункт на две судимости». Дело было в 1978 году. Тогда мы с супругой впервые задумались, что надо уезжать. Моя жена Светлана очень активно агитировала меня за эмиграцию.

Мы женились очень молодыми, можно сказать, юными. 19 лет жениху и 18 лет невесте. Большая любовь сохранилась между нами и сейчас, спустя 39 лет. Так что, когда я писал, что «все девушки казались мне на одно лицо», я, похоже, немного лукавил. В группе они поначалу показались мне неинтересными, не как представительницы противоположного пола, а в смысле «разговор поддержать».

Работа – инженер

В итоге меня таки взяли в ЦКБ – Центральное конструкторское бюро Министерства связи СССР – разработчиком цифровых устройств для передачи данных. Из двадцати пяти сотрудников нашего отдела двадцать два оказались чистокровными евреями, двое – евреями наполовину. Веселились сотрудники целый день – анекдоты, приколы, шутки не утихали. Работалось тоже с огоньком, с интересом, но перспективы роста отсутствовали, а перейти куда-либо я не мог: очень сложно найти хорошую работу с неправильным «пятым пунктом» в паспорте. К этому времени я еще зачем-то заочно окончил в Твери математический факультет университета. Наверное, для того, чтобы окончательно зарезать юношескую мечту о математике. Диплом я получил, любовь прошла, осталась только привязанность. Там же я получил педагогическое образование, которое мне тогда казалось нонсенсом. В те годы повсеместно в областных центрах создавались университеты на базе педагогических институтов, которых имелось в избытке. Так и возник университет в Твери, в дипломе которого у меня в графе «специальность» написаны два слова: «Математик. Преподаватель».

Впоследствии очень существенная часть выпускников тогдашнего института связи и почти весь личный состав ЦКБ перекочевали в США и Израиль. Так что теперь я даже признателен КПСС за пробуждение моего юношеского сознания, замутненного ею же. Но тогда, в 1979 году, время выдалось непростое, тревожное: советские войска вошли в Афганистан. Разрядка закончилась. Выезд закрыли.

Собственно, свободного выезда из СССР никогда не существовало. Но тогдашний генсек Л. И. Брежнев продвигал активно программу разрядки международной напряженности. США настаивали, в качестве одного из условий, что СССР должен разрешить воссоединение еврейских семей. Не эмиграцию – упаси, Господь! – просто воссоединение. Вы можете спросить: почему, например, не крымских татар или корейцев? Не знаю наверняка, но подозреваю, что в Конгрессе США еврейское лобби есть, а корейского или крымскотатарского нет. Установили квоту: 36 тысяч человек в год (цитирую по памяти, без претензий на точность), но на практике выпускали и существенно больше. До этой договоренности

с каждого выезжающего, имеющего высшее образование, требовали 5000 рублей, что являлось суммой за пределами, запретительной. Но потом эту сумму взыскивать перестали. Неофициально поговаривали, что американцы ее списывали с невыплаченных долгов СССР по ленд-лизу (программе помощи СССР во время Великой Отечественной войны).

Работа – методист

После ЦКБ я работал в отраслевом НИИ, в системе профессионально-технического образования, старшим научным сотрудником по методам интенсивного обучения. Разработал на пару с коллегой очень популярную в те годы методику быстрого обучения машинописи. Делал методики обучения для роботов и станков с ЧПУ (числовым программным управлением). Публиковался. Почти окончил аспирантуру в области профессиональной педагогики, но защитить диссертацию не успел: мы уехали раньше. Оттягивать отъезд не имело смысла.

За пару лет до отъезда я зарегистрировал образовательный кооператив, один из первых по тем временам. Всё началось с того, что на тот момент у нас в руках имелась методика быстрого обучения машинописи, широко известная благодаря публикации в журнале «Наука и жизнь» тиражом 3 миллиона экземпляров. За 3-4 часа я вслепую разучивал клавиатуру механической печатной машинки с группой из 30 человек. Скорость печатания они наращивали очень быстро. Почти все московские ПТУ (по количеству учащихся – половина учащихся профтехучилищ страны) работали по нашей методике. Пришла широкая известность, а вместе с ней и деньги. Я консультировал кооперативы и готовил для них преподавателей. В 7:35 утра, когда по московскому радио шли объявления, ежедневно звучало: «Кооператив «Лингва-П» производит набор учащихся на курс машинописи по методике Портнова-Ходыкина». Зарабатывалось легко, но существовала опасность, что всё может в один день развернуться в обратную сторону и тех, кто вскочил на подножку кооперации, как я, например, не простят. А ещё работалось мерзко потому, что ни одного шага нельзя было сделать, не давая взятку. Меня терзало, что я совершаю преступление. Мысль, что я делаю это не по своей воле, что взятки у меня вымогают, не приносила

облегчения. Я жил в условиях полной незащитности, с одной стороны, и полного произвола властей, с другой. Для моего инженерно-педагогического сознания это казалось чересчур. Вырос я, можно сказать, в тепличных условиях и раньше просто не понимал, в каком мире живу. Только став предпринимателем, я впервые по-настоящему понял, в какой несимпатичной системе отношений здесь приходится жить.

Время наковать чемоданы

К идее эмиграции нам с женой удалось вернуться только в 1989 году, когда усилиями М. С. Горбачева и его единомышленников страна вышла из изоляции. Выезд не только снова разрешили, но и перестали открыто травить отъезжающих в обществе, увольнять с места работы, лишать гражданства СССР. Мы, по совету осведомленного приятеля, взяли иммиграционные анкеты (их выдавали у посольства США в Москве), заполнили их и сдали обратно в посольство США где-то в июле 1989-го. К этому времени родители жены и ее старшая сестра только-только уехали своим ходом в Сан-Франциско. В посольстве нам назначили интервью на 18 марта 1990 года. Мы успешно его прошли и вылетели из Москвы 22 ноября того же 1990 года. Нашей дочери на момент отъезда почти исполнилось одиннадцать лет – десять с хвостиком. Ни малейшего понятия о том, куда мы едем и что там придется делать, у нас не было. Но мы и умом понимали, и в воздухе носилось, что в СССР оставаться невозможно.

Но мои родители и старший брат оставались в Москве и уезжать не собирались. Нас они не понимали и не поддерживали. У моего брата как раз приближалась защита докторской диссертации.

Пару слов надо сказать о родителях и семье старшего брата. Моя мама – очень открытый, исключительно положительный человек, необычайно легкий, оптимист от рождения. Она бы согласилась на переезд, тем более, что вышла несколько лет назад на пенсию. Но отец... Он прошел очень суровую школу жизни. Родился в небольшом райцентре в Житомирской области на Украине. В детстве он видел, как каждый день с улиц убирали трупы умерших от голода во время Голодомора. Только в 14 лет отец впервые заговорил по-русски, потому что мой дед послал его учиться в Одессу

в ФЗУ (фабрично-заводское училище, аналог современного ПТУ). Преподавание там велось на идиш, но в городе, в основном, жители говорили по-русски.

В 1940 году отец, имея бронь, добровольцем пошел в армию, где и прослужил 33 года. За годы, проведенные на службе, ему довелось насмотреться всякого, и он очень опасался за нас и переживал, как бы чего не вышло. Мне в студенческие и школьные годы не разрешалось появляться у синагоги. Со слов отца, там велась постоянная видеосъемка. Нам внушали, что по телефону лишнего говорить нельзя, и вообще болтать нельзя: слово не воробей. Когда-то, казалось бы, давно, в молодые годы отца, на его глазах исчезали люди, прослушивались телефоны, граждан репрессировали по поводу и без повода. Эти страхи никуда не ушли из его сознания до конца жизни. Отец очень боялся за меня, за брата, который работал в «почтовом ящике» (закрытом НИИ). За свою военную пенсию, которую у него могли отнять за то, что он поставит свою подпись на наших документах на выезд. По тем временам это считалось преступлением против партии и народа. Подпись он так и не смог поставить, от одной мысли об этом он оказался в госпитале с инфарктом. За него с заверением нотариуса подписался мой товарищ.

Чисто технически подпись ставилась под заявлением о том, что гражданин СССР не имеет материальных претензий к своему сыну или дочери в связи с их выездом на ПМЖ за границу. По закону родители имели право на получение содержания от детей по старости. И вот эту подпись родителям, особенно членам КПСС, инкриминировали как пособничество в предательстве Родины их детьми. Если они не подписывали заявление, то сын или дочь не могли уехать. Такие случаи имели место. В институте связи учился знакомый парень, которого мать вот этой самой подписью, точнее её отсутствием, по идейным соображениям на 10 лет лишила возможности уехать. Он после научной работы 10 лет в кочегарке уголь кидал, диссидентствовал, пока времена не изменились, и он смог, в итоге, уехать в Израиль. Мать считала, что она его вырывает из лап сионистов.

Документы мы собирали летом 1990 года.

Аргументы к вопросу «уезжать или оставаться» в те годы (перестройка, кооперация) звучали примерно так же, как и сегодня.

— В принципе, жить и зарабатывать можно и дома.

— Всё меняется к лучшему.

— Если бы раньше, тогда понятно, а сейчас, когда наступила свобода, то зачем?

— Кому мы там нужны?

— Кто будет ухаживать за родителями без нас?

— А язык?

В конце 80-х начался настоящий исход евреев из СССР, из Москвы в частности. На вопрос: «Куда едете?» — частенько отвечали: «Не куда, а откуда». Почти каждую неделю мы переживали очередные проводы: слезы, прощания, объятия, поездки в Шереметьево и обратно. Самое тяжелое – вычеркивать имена из записных книжек. За год половина знакомых, занесенных в мои телефонные кондуиты, убыла за рубеж. От этого порой становилось не по себе.

Вот ведь молодость! Несмотря на все негативные моменты, жизнь бурлила, идеи фонтанировали. Место убитых знакомых постепенно занимали новые люди. В стране, несмотря ни на что, витал воздух перемен и надежд. Даже понимая необходимость эмиграции, решение не далось мне лично легко и просто. Были переживания.

У жены не только с советским режимом, но и со всем этим местом на карте имелись личные счеты почти с рождения. Светлана родом из Киева. Росла с сочной еврейской фамилией. Я в детстве, в Москве, с антисемитизмом сталкивался иногда, но скорее как с недоразумением, нежели нормой. В Киеве, мощнейшем университетском городе, реалии были другими. В вузы на дневное отделение евреев принципиально не принимали. Брянск – ближайший к украинской границе российский университетский город. В нём несколько крупных вузов, в частности, политехнический. В Брянске, в частном секторе и в общагах, жило несколько тысяч студентов-евреев с Украины, сотни киевлян, много одноклассников моей жены.

Жена училась в физико-математической школе с большим процентом учащихся-евреев, и все они до единого уезжали в Россию, чтобы поступить в институты Москвы, Питера, Казани, Новороссийска, Брянска... Супруга моя уехала в Москву и поступила в институт связи, где мы с ней и встретились. Она училась курсом младше. У Светланы вся семья – связисты. А её старшая (на семь лет, естественно) сестра когда-то закончила этот же институт, вышла замуж за преподавателя математики и жила на Щелковской. Так что супруга моя, приехав учиться в Москву, у нее и поселилась на

первое время.

Уехать подальше ей хотелось со школьных лет. Буквально с начальной школы. Еще 10-летней девочкой она мечтала выйти замуж за еврея с русской фамилией, и чтобы он хорошо решал задачки по арифметике на много действий (загадала меня, короче !!!). Сама мысль о том, что в СССР можно построить достойную жизнь для нас и наших детей, воспринималась ею как совершенно очевидный нонсенс. Собственно, усилиями жены мы и уехали. Я не противился особо, но и не предпринимал никаких усилий в этом направлении – работал круглые сутки. Лучше бы английский язык учил, но это дело прошлое.

Оказалось, на рейс «Аэрофлота» Москва – Нью-Йорк купить билеты нереально. Очередь в кассе на станции метро «Парк культуры» практически не двигалась. Какие-то барыги держали списки и пропускали вперед только за мзду. Но существовала ещё касса на Петровке, для командированных. В будни там толкалось много народу, но касса работала и в субботу, а командированный люд свой личный выходной – субботу – терять в очереди не хотел. Я перечислил деньги со счета нашего кооператива, и, когда мы в субботу пришли в кассу с платежной квитанцией, в очереди оказалось всего три человека. Кассир долго не мог понять, почему у нас билет в одну сторону, и настойчиво препирался. А мы твердо стояли на своём, и получили билеты на руки 22 ноября 1990 года, в 15-ю годовщину нашей свадьбы.

В билете, в графе «форма оплаты», указано: безналичный расчёт. А в наших паспортах стоял штамп: «На ПМЖ». И мы с женой очень переживали, что из-за этого могут возникнуть какие-то проблемы. Пока самолет не взлетел, уверенность, что он взлетит или что он взлетит с нами на борту, отсутствовала. Ещё четыре месяца спустя после прилёта нам каждую ночь снился один и тот же кошмарный сон: нас не пускают в самолет. Мы только к трапу подходим, а тут человек в штатском, откуда ни возьмись, подходит и говорит тихонько, беря крепко за локоть: «Гражданин, давайте отойдем на минутку, вот туда...»





RE
BE
BE
RE
RE

RE
RE
RE
RE



ПЕРВЫЕ ШАГИ

Поехали!

Д

ы летели рейсом «Аэрофлота» Москва – Нью-Йорк, бизнес-классом, и всю дорогу творились чудеса: нам подавали бутерброды с икрой, кагор, курицу... Стюардессы катили тележки непрерывно, одну за другой. На земле оставалась Москва с пустыми, шаром покати, полками, а тут, ещё и границу не пересекли, просто продовольственный коммунизм! А ещё по стаканчикам постоянно разливали колу и пепси из маленьких металлических баночек.

Летели мы с двумя дозаправками – в Ирландии и Канаде. В Нью-Йорке нас выгрузили из самолёта часа в два дня. Половина борта оказалась эмигрантами вроде нас. Всех разместили в просторной комнате с туалетом. Работники

иммиграционной службы копались в бумагах, иногда нас по одному вызывали, но ничего не происходило. Время шло. Час за часом. И ничего... Не могли найти какие-то документы. Часов в 10 вечера всех погрузили в микроавтобус и отвезли в мотель, расположенный где-то в Квинсе. Точнее не скажу. Мы были в отчаянии: в Сан-Франциско нас ждут родственники, а мы застряли здесь, неизвестно где! Позвонили родителям жены в Сан-Франциско. Нам было сказано совершенно спокойно: главное, что вы в Америке! Тут ничего плохого с вами не случится. Мы немного успокоились и свалились в сон.

Квинс. Нью-Йорк. Первая неделя в США

Америка началась для нас утром. Мы проснулись рано, часов в пять-шесть утра, – сказывалась разница во времени. Нью-Йорк готовился к параду в честь Дня благодарения (Thanksgiving). По телевизору шла трансляция с городских площадей. За окном невероятно тихо заводились машины. Я выглянул в окошко мотеля: под окном находилась парковка. Машины (сейчас таких уже не встретишь на улицах) выглядели громадными, как баржи. Чтобы развернуться на городской улице, они выезжали на перекресток и поворачивали, заезжая слегка на все 4 улицы. Небольших современных машин почти не было.

С отвагой исследователей мы вышли на безлюдные улицы. Сначала минут на 10, пробежаться туда-сюда. Потом уже на полчаса. Одолевали сомнения: вдруг обратной дороги не найдем? Все магазины были закрыты, но, обходя окрестности, мы наткнулись на крохотный магазинчик с корейцем в качестве продавца или хозяина – не знаю. Это был наш первый в жизни буржуйский магазин. Очень тесный внутри, но с потрясающим ассортиментом. На полках лежали фрукты разных сезонов. Им вообще, казалось бы, не положено находиться в магазине одновременно! Тем, кто не помнит качество и внешний вид тех жалких подобий фруктов и овощей, что продавались в СССР, не понять нашего удивления и восхищения. Рядом лежало мясо: чистое, без жира и костей. Ну, и всякая другая экзотика, незнакомая по тем временам советскому человеку. Мнения наши с женой разделились. Её начало немного подташнивать (она не могла объяснить почему), а мне стало обидно, что рядом нет моих родителей, друзей,

ведь это же надо видеть! Невозможно, чтобы такая лепота лежала сама по себе и никто ею не восхищался! Мы купили 3 груши. Я с детства очень любил сочные груши. Эти были необычного цвета: тёмно-коричневого. И прикольной формы: вытянутые, а не пузатые, как мы привыкли.

В Нью-Йорке стояла солнечная погода, градусов 15-18 тепла. А мы только что прилетели из снежной вьюги. И хотя Нью-Йорк явно не тропики, но, согласитесь, очень приятно, даже как-то волшебно, перенестись из зимы в теплое солнечное лето.

Начало казалось явно хорошим.

Нами занимается ХИАС

(HIAS – Hebrew Immigrant Aid Society) – одна из еврейских благотворительных организаций. Поскольку наступили праздники, нас бросили в мотеле и просто подкармливали в ожидании начала рабочей недели. За это время всем эмигрантам сделали потерявшиеся по дороге медицинские анализы. Это заняло дней десять. А пока мы «отмокали» в мотеле. Еду нам трижды в день приносили из соседнего китайского (как позже выяснилось) ресторанчика. Меню составлял кто-то из сотрудников ХИАСа. Составлял умело: мы наслаждались пышными сэндвичами с ветчиной, сыром, капусткой и помидорами, супами, и чего там ещё только не было! Кормили обильно. Но поскольку мы питались каждый день одним и тем же, в соответствии с утвержденным свыше меню, народ стал похныкивать, что, мол, приелось. Работник ХИАСа, навещавший нас раз в два дня, выслушал глас народа и сказал, что поскольку финансовый год только начался (в США это 1 октября), денег много, то велено на нас не экономить. Поэтому нам раздадут меню, и мы сами сможем выбрать себе, что угодно. Все согласились в радостном предвкушении чего-то прекрасного.

Ресторан, как я уже упомянул, был китайским. Следовательно, меню было составлено на английском и китайском. Многие слова были понятны: chicken, veal, lam, noodles, soup. Многие слова были не понятны. Но какая-то гастрономическая картина в целом складывалась. Кроме того, некоторые блюда в меню были напечатаны красным шрифтом. Посоветовавшись, мы решили, что это нечто самое классное, раз его цветом выделили. Поделились догадкой с соседями

– тем тоже идея понравилась. Короче, весь мотель заказал блюда из красного списка. Кто же мог знать, что так выделяют очень острые блюда?! Есть принесенное по нашему заказу было невозможно в принципе: слишком остро. И вообще, черт знает, что там ещё оказалось, помимо остроты. Работник ХИАСа, покачав головой, сказал, чтобы новички не выпендривались, теперь он сам будет для нас заказывать.

С каждым приемом пищи нам выдавали на троих три баночки колы или другой газировки в этом роде. Баночки накапливались, и мы обратили внимание, что в каждой лавке висит объявление: там принимают баночки и дают за них по пять центов. Наш первый американский заработок за сданные банки от газировки составил целых полтора доллара!

Из недоступных и желанных по советским временам дефицитов мы в первые дни наслаждались консервированной кукурузой по доллару за три банки. Не могли наесться!

ХИАС оплачивал наше проживание и питание. Я говорил жене, что поскольку нас тут держат не по своей воле, то, наверное, нам ещё положены какие-то суточные. Она крутила пальцем у виска, типа: ты что, офигел?! Тебя кормят, содержат, какие ещё суточные? В некотором смысле я оказался прав. По приезде в Сан-Франциско нам выдали за проведенные в мотеле дни какую-то сумму фудстемпами (талонами на питание). Практически те же деньги, но купить на них можно только продукты и только в тех магазинах, где фудстемпы принимают, то есть не повсеместно.

Раз в день к нам заходил улыбающийся во весь рот мексиканец, говорил одно слово: «гарбидж», забирал мусор, менял мешок и уходил. «Гарбидж» оказался первым новым английским словом, которое мы выучили в США. Мы долго не могли внутренне смириться с выбрасыванием в помойку пластиковых ведер, стаканов, вилок-ложек. То есть нам объясняли, что это все одноразовое. Но как такую красоту выкидывать?! Сердце кровью обливалось! Выбросили гораздо позже, уже в Сан-Франциско, когда поняли, что хранить это негде, да и воспользоваться этим добром снова не придётся.

В юстях

В Нью-Йорке за эту неделю с небольшим с нами произошли два ярких события. Во-первых, из Нью-Хевена нас

навестила школьная подруга жены со своим мужем. Они эмигрировали ещё в 1978 году, а до их отъезда мы общались очень плотно: в Крым вместе ездили, по Киеву гуляли, когда навещали там родителей жены. Короче, мы были очень рады их видеть. За 10 лет ребята обросли всякой недвижимостью, получили местное высшее образование (в Киеве они окончили железнодорожный техникум). Было приятно встретиться. Они навещали нас в гостинице.

Другая встреча состоялась уже со школьной подругой Ирины – старшей сестры Светланы, моей жены. Ирина из Сан-Франциско позвонила своей подруге и попросила нас развлечь. Подруга с мужем и детьми жила в США уже лет 10. Жили они в собственном доме, не уверен точно где, но в городе, а не в пригороде. Они посадили нас в свою машину-баржу, и мы поехали к ним. По пути заехали на Брайтон в большой двухэтажный русский магазин. Там было много кассовых аппаратов, много разных отделов. Мы от разнообразия просто ошалели: торты, конфеты, колбасы, деликатесы мыслимые и немыслимые. А муж сестриной подруги уныло осматривал полки. Увидев наше оживление, он спросил с вялым удивлением: «Вам нравится?» Мы дружно закивали головами в утвердительном смысле. Он же покачал головой и сказал: «Не знаю даже, нечего взять». Но что-то он купил, и вскоре мы оказались у них дома.

Сейчас я уже не могу вспомнить их дом, зато помню стол со всякими яствами. А на столе – 3 или 4 полугаллоновые (1,8 литра) пластиковые бутылки с газировкой, разные, с яркими этикетками. («Вот это люди живут, — подумал я, — на широкую ногу!») Поделился мыслью с женой, и она со мной согласилась. Это тебе не хлипкая жестянка, за которую дают пятак. Мы тогда еще не знали, что в мелкой расфасовке товар стоит намного дороже.

За неделю в Нью-Йорке мы отоспались, привыкли к разнице во времени и стали строить планы, какие достопримечательности хотим посетить и осмотреть. Но, совершенно неожиданно, нас подняли однажды утром, как по тревоге, взяли на анализ кровь и мочу, а на следующий день мы уже летели в Сан-Франциско. Полторы тысячи долларов за билеты на этот рейс мы потом по тридцатке в месяц выплачивали ХИАСу несколько лет, удивляясь, где они нашли такие дорогие билеты.

Делаем вызов моим родителям

В январе 1991 года, через полтора месяца после нашего приезда в США, жена предложила: пока суд да дело, надо подать документы для вызова моих родителей. Я очень удивился, поскольку родители уезжать отказались наотрез, но возражать не стал. Документы мы отправили куда положено, но никому об этом не говорили. А где-то в августе мама сама позвонила и намёками (она по привычке никогда не говорила по телефону открытым текстом) стала зондировать почву. Я сказал ей, что всё уже в подаче. И буквально через пару месяцев им назначили интервью в посольстве США. Приехали они к нам довольно скоро, уже осенью 1992 года.

В то время для беженцев со слабым здоровьем существовали так называемые «медицинские рейсы». Именно таким рейсом родители и прилетели. В Москве отец уже лет 10 практически не выходил из дома из-за проблем с сердцем. Лечить его никто не брался. В ведомственном госпитале МВД, где отец раньше лечился, ему сказали, что у них тут не дом престарелых, помочь ему ничем не могут и чтобы он не приходил и не морочил им голову. Это стало последней каплей для родителей. Врач, сопровождавший рейс из Шереметьево, передал мне отца в аэропорту Сан-Франциско. На инвалидной коляске мы прокатили его через весь аэропорт на парковку, а оттуда – в новую жизнь...

В Штатах отцу почти сразу сделали операцию на сердце в госпитале Стэнфордского университета, поставили 4 шунта, и он прожил еще 16 лет вполне полноценной жизни.

Брат с женой и сыном приехали чуть позже, в самом начале 1993 года, месяца через три после родителей. Так что семья наша в полном составе переместилась на новое место. В отличие от Москвы, где мы все жили на приличном расстоянии друг от друга, в Силиконовой долине мы оказались совсем рядом, на расстоянии 15 минут пешего хода.

Нужно искать работу

В профессиональном плане на момент переезда в США я представлял собой довольно сложную комбинацию невостребованных умений и навыков:

— деклассированный разработчик цифровой схемо-

техники. Могу подхватить, в принципе, и вернуться в строй. Но душа не очень к этому лежит;

— тонкий специалист по методам интенсивного обучения. Хотел бы заниматься именно этим, но не могу из-за практически нулевого английского;

— готов на любую работу, но пока нет никакой. Мы приехали в самом начале довольно неприятной затяжной рецессии, которая продлится до конца 1995 года.

Английским я занимался всего месяц до отъезда, с преподавателем, в небольшой группе, по интенсивной методике. А до этого, в школе и в институте, изучал немецкий.

В первые же дни мы отправились в сити-колледж и сдали тест на знание английского. Насчитали мне 200 баллов, что в сущности ничто, считай, на нуле человек. Было начало декабря 1990 года. Занятия в колледже начинались через месяц с гаком, после новогодних каникул. За этот месяц я самостоятельно позанимался языком и сдал тест уже на 400 баллов. Стало понятно, что в колледж я ходить не стану, поскольку самообучаюсь быстрее.

Друзья по институту связи убеждали меня искать работу в цифровой схмотехнике, то есть в той области, которой я довольно успешно занимался первые 4 года после института. Они дали мне книжку по схмотехнике на английском и оставили с этим. Я дотошно выписывал на карточки и вызубривал незнакомые слова, то есть практически все подряд. Первая страница была прочитана дня за три. За следующие три дня было прочитано страниц пять. Потом я потерял контроль, на каком языке написан текст, я уже просто читал.

Тёща нашла в библиотеке диссертацию по изучению словарного запаса студента университета Беркли, (это один из двух солидных местных университетов, еще есть Стэнфордский). В приложении к диссертации имелся список из 3000 наиболее употребительных слов, упорядоченных по частоте употребления. Приблизительно 500 слов из 3000 представляли собой интернациональные научные термины, которые я, можно сказать, уже знал из прежней жизни. Остальные слова я заучивал по сотне в день. Особая прелесть частотного словаря в том, что люди действительно эти слова употребляют в речи. Как только выучишь слово, сразу начинаешь его слышать. У меня и сейчас, 20 лет спустя, некоторые из этих слов сидят в голове просто от заучивания, хотя не скажу, чтобы я ими часто пользовался.

Я написал резюме для рассылки на вакансии дизайнера цифровых устройств. Описал, как мог, что делал в ЦКБ связи, и дал на проверку товарищу, с которым мы три года проработали в ЦКБ за соседними столами. Товарищ уже два года работал в США именно в этой области. Прочитав мое резюме, он покачал головой и сказал, что половину из описанного мной здесь делают техники. Документацию разработчики не пишут, прототипы не настраивают, методики наладки не пишут... Как правильно написать резюме, он так и не объяснил, но лицо его выражало некоторое страдание после чтения моего текста. Раздобыть образец резюме я не мог в силу отсутствия интернета в том виде, каким мы знаем его сегодня. Чувствовал я себя довольно грустно.

Этот конкретный эпизод научил меня тому, что впоследствии я никогда никого не ставил в подобное положение. Если кому-то нужно написать или отредактировать резюме, я сажаю человека рядом с собой и своей рукой составляю или правлю резюме в живом диалоге.

Итак, рассылка резюме оказалась непродуктивной идеей: поддержать разговор с работодателем ни по телефону, ни на собеседовании я всё равно не мог. Но главное, я страдал комплексом обладания чем-то большим и уникальным, чего не хотел потерять, отпустить, утратить, а именно: методами быстрого обучения. Я действительно обладал уникальным знанием, но предложить свои услуги в этой области не мог в силу недостатка опыта жизни в новой стране. Я совершенно не был одержим идеей собственного бизнеса, как некоторые новички, и очень рад был бы работать по найму.

Первые два года в Сан-Франциско

Сестра жены и ее родители снимали в Сан-Франциско две квартиры на одной лестничной площадке 4-этажного дома в районе Ричмонд. На каждом этаже располагалось 4 квартиры. Там вся улица такими домами застроена. В Ричмонде, видимо, из-за близости океана и связанной с этим повышенной влажности, деревянные дома застройки 20-х годов XX в. (каковых там большинство) подвывают гниющим деревом. При этом внешне они выглядят более чем прилично:

штукатурка, гранит. Красивые домики. Но когда говоришь, что живешь в Ричмонде, тебя частенько спрашивают: «Дом воняет?» Дома там делятся на вонючие и невонючие, хотя на цену, как я понимаю, запах не влияет.

Нам повезло: родственники жены жили в невонючем. Это было не первое их жильё. В первом на стенах собиралась вода – конденсировалась ночью из влажного океанского воздуха. Вообще, на первых порах трудно снять нормальное жильё просто в силу спешки и понятных бюджетных ограничений. К тому времени, как мы приехали, родители жены – пенсионеры – получили квартиру в субсидированном доме (разновидность социального жилья) и через две недели должны были в нее переехать. Их прежняя квартира доставалась нам. Но пару недель до их переезда мы жили в этом 1-бедруме (по-здешнему, квартира с одной спальней) впятером.

В Ричмонде улицы, идущие параллельно океану, просто пронумерованы. Ближайшая к океану – 48-я авеню. Мы жили между 3-й и 4-й, то есть довольно далеко от океана. Если, для примера, поехать к кому-то в гости вечером в район 30-й авеню и оставить машину на улице, а потом выйти в 10 вечера и подойти к машине, то сверху она окажется покрытой слоем воды. Не испариной, а толстым слоем воды. Уж как она там держится, не знаю, но этот факт лично наблюдал неоднократно.

За квартиру мы платили 745 долларов в месяц. Аренда включала парковку во дворе дома. Без парковки стоимость аренды составила бы 715 долларов. Это на сотню дороже, чем аналогичный вариант в «вонючем» доме с коридорной системой. (В качестве коридора выступает внешний балкон, по которому все движутся туда-сюда мимо твоих окон.) Но нам выбирать не приходилось, – что есть, то есть. Тем более, что наша квартира была светлая и просторная. Да и сестра жены жила рядом, и с ней – две племянницы, студентки. Одна училась на IT, другая посещала Арт-колледж. Она ещё в Москве окончила художественную школу при Суриковском институте. Талантливая девочка, художница. Оба поколения родственниц относились к нам с теплотой и заботой. Это невозможно переоценить. Особенно по первости, когда в новой стране ты словно с Луны свалился, пыльным мешком прибитый и очумелый. Да еще и без языка толком.

«Где деньги, Зин?»

В финансовом отношении наш изначальный расклад был таков: квартиры в СССР продавать было ещё нельзя, так что наша московская двухкомнатная кооперативная квартира в деньги не трансформировалась. Нормы разрешенных к вывозу ценностей постоянно ужесточались. На момент нашего отъезда, к примеру, одному человеку позволялось вывезти пять золотых изделий весом не более 2 г каждое. На черном рынке советские рубли менялись по курсу 20 рублей за доллар. Но и это не имело никакого смысла, так как наличной валюты вывозить из страны разрешалось 152 доллара на человека. Бизнес я оставлял друзьям и вынимать оттуда деньги не хотел. Нарушать законы ещё больше не хотел. Купить что-то с собой в дорогу не мог: полки магазинов были голыми, как пустыня Каракум.

Кое-что из одежды мы, конечно, прикупили на популярной тогда толкучке у Рижского рынка. Американские родственники сформулировали нам задачу так: привезти с собой самое необходимое, чтобы в первый год не тратиться. Мы, как могли, постарались упаковаться, но практически все деньги, вырученные за две недели до отъезда от продажи автомобиля, я просто оставил родителям, поскольку не смог на них ничего купить.

Итак, мы приехали в Штаты втроем с 456 долларами в кармане и шестью чемоданами самого необходимого. Книги отправили посылками, так как жалко было их оставлять, хотя толку от них в Штатах почти никакого. Но кто тогда мог об этом догадаться?

Официально нас принимала «Джуйка» (Jewish family and children services). У этой организации было заключено соглашение с правительством США, согласно которому первые три месяца клиенты «Джуйки» не могут оказаться на велфере (программа для неимущих, включающая денежное содержание, талоны на питание и медицинское страхование). Поэтому, сразу по приезде, семья беженцев получала от «Джуйки» 900 долларов единовременной помощи и еще 2700 долларов в долг на первые три месяца. Те эмигранты, кто хоть немного ориентировался в местных реалиях, старались вызывать своих родственников из СССР через другие организации, Толстовский фонд, например, и отправляли их на велфер в

первый же день.

Нам помогли деньгами родители жены, подбрасывая пару сотен ежемесячно, иначе бы мы концы с концами не свели даже притом, что разве только не нищенствовали в первое время.

Вообще, тотальная нищета новых советских беженцев была вполне обычным явлением с учетом момента времени:

— работы нет вообще никакой, но есть деморализующая рецессия. Половина витрин замазаны крест-накрест белой краской;

— наплыв беженцев из Вьетнама, так называемых boat people. Они выходили на лодках в океан, и там их подбирали иностранные суда. Кто-то выживал, кто-то погибал, по-разному;

— советские беженцы представляли собой толпу широко образованных и совершенно социально дезориентированных граждан без языка и копейки за душой, вроде нас;

— не было еще тогда в Сан-Франциско заметной прослойки русскоязычного бизнеса. Из работодателей – один русский магазин и десяток врачей. Без языка податься было некуда...

Наука выживания

Выживание без денег имеет множество тонких граней и оттенков. Это целая наука, с лабиринтами и закоулками. Нам довелось в этой науке получить ученую степень.

Для примера:

— месячный проездной тогда стоил 32 доллара, и купить мы его не могли, тем более на двоих. Но! – мы получали проездные бесплатно в Catholic Charities: навели по дружбе знающие люди. Никто об этом канале не знал;

— рассылать резюме тогда можно было только обычной почтой. А можно было прийти в Jewish Vocational Services, отдать конверт девочке-секретарше, и она отправит от имени организации. Шутки шутками, а каждая такая рассылка экономила нам около 15 долларов;

— в большом универсаме по соседству с нами, в зале, стояла большая тележка на колесах. Раз в несколько часов её увозили на склад и выкатывали обратно в зал, доверху набитую пакетами со слегка помятыми овощами и фруктами, которые следовало срочно распродать. Стоили такие овощи и фрукты

в 3-4 раза дешевле, чем аналогичные на прилавке. Обычно центов 50 за приличный пакет. К моменту вывоза тележки ее уже поджидали в зале несколько новых эмигрантов.

Помимо личного опыта, «где можно что-нибудь получить на халяву», существовала ещё общественная наука, «где, что и, главное, КОГДА следует покупать». Раз в неделю в наш почтовый ящик бросали рекламки трех ведущих сетевых универсамов: Safeway, Lucky и Cala Food – со скидками на следующую неделю. В каждом из универсамов что-то предлагалось по очень доступной цене. В распродажах, что очень важно, наблюдается цикличность. Например, мороженный лосось – «салмон» – стоит обычно \$2.99 за фунт. Но раз в месяц есть неделя, когда цена уже 99 центов, то есть втрое дешевле. В морозилке с ним ничего не делается до следующей распродажи. Эмигрантская масса выжидает момент и набирает полные тележки с верхом. Помню замечательный плакат на русском языке, выставленный в витрине крупнейшего сетевого универсама Safeway на 31-й улице (это довольно русский район): «Лосось отпускается не больше трех в одни руки».

Отдельный разговор – это куриные четвертинки («квотеры»). Их обычная цена – 49 центов за фунт. Но раз в месяц бывает неделя, когда цена опускается до 39 центов. А бывают распродажи, когда их можно купить за 29 центов. Американские собачники, я видел, брали их громадными морожеными брикетами для своих четвероногих питомцев.

Если цена заявлена, а товара нет в наличии, то можно взять на кассе gain check и прийти потом в любое время, даже когда распродажа закончилась, и взять по цене распродажи. Этим все очень широко пользовались.

Ну и, конечно, вырезание и отоваривание купонов для похода в магазин. Были магазины, где купон производителя удваивался равнозначной скидкой со стороны магазина. Были места, где на этих же условиях принимали и чужие купоны тоже.

Магазин кожаных курток

Серьезной школой жизни для меня стала подработка в магазине кожаных курток на оживленной торговой улочке даунтауна Сан-Франциско. К хозяину меня привели знакомые. Работал я по субботам: приходил к десяти утра и пылесосил магазинчик, совсем крохотный. Узкие проходы вели

между рядами курток, висящих на одноуровневых вешалках, а вдоль стен – на двухуровневых, вертикально. Запах кожи стоял невероятный, я очень такой люблю. Куртки были американского производства, из относительно дорогих: и по 400, и по 500 долларов. Много всякой всячины для мотоциклистов: с шипами, заклепками. За день заходило человек 20, из них 2-3 что-то покупали, большей частью – японские туристы. Они ехали в США со списком вещей для покупки, и в этом списке частенько значились куртки фирмы Schott, которых у нас было много и разных.

Хозяин (его звали Герман) с утрачка открывал замки на магазине, отодвигал решетки, запуская внутрь меня с пылесосом, а сам шел в соседнюю дверь. Там находилась крохотулька-кафешка. Герман покупал три стакана кофе и три одинаковые булочки. Одну порцию он съедал сам, другой угощал меня, а третью отдавал божу, сидящему метрах в пяти слева от входа в наш магазин. Это не был пришлый какой-нибудь, а наш, квартальный божж. Официальный. Он с благодарностью и одновременно с достоинством принимал подношение.

Я как раз тогда разучивал по сотне слов в день из частотного словаря студента Беркли, и мы с хозяином обсуждали тонкости смысловых различий. Хотя Герман не был силен в этих тонкостях. Например, различия между timber (лес в бревнах) и lumber (пиломатериалы) объяснить он не смог. Сказал, что это одно и то же. Как-то в разговоре с ним я употребил глагол to implement (внедрять). Он меня остановил и сказал: «Майкл, ты этого слова больше не употребляй!». Я удивился: «Почему?» — «Потому, — говорит, — что я 45 лет на свете прожил и ни разу этим словом не воспользовался. Скорее всего, оно и тебе не нужно».

Герману и его старшей сестре этот магазинчик, а с ним в придачу пяток многоквартирных домов в хорошем районе оставил их отец, выживший в Освенциме польский еврей-эмигрант. Так что брат с сестрой зарабатывали на жизнь сдачей квартир в аренду и вот этим магазинчиком. Они никогда нигде больше не работали и не учились в колледже.

Магазин работал с 10 утра и до 5 вечера. Мои обязанности, в основном, состояли в наблюдении за посетителями, чтобы они ничего не украли, пока хозяин занят. В одиночку Герману было за всем не углядеть. Мне за день он платил 20 долларов, и это было большим подспорьем в нашем семейном бюджете. Без преувеличений.

В те времена, раза два в месяц, в «Гудвилле» (это сеть благотворительных магазинов) проводились распродажи «всё по доллару». За 20 долларов можно было всей семьёй порядком приодеться, что очень важно, поскольку нас, советских, на улице было видно за версту. Не только из-за одежды, конечно. Выдавали нас и походка, и осанка, и пугливая улыбка, и опасливый взгляд. Но и одежда играла не последнюю роль. Да и нам не хотелось отличаться от местных! Мы не из металла отлиты, нам и одеться нормально хочется, и видеоманитофон купить, и телевизор. Боже, сколько счастья можно было бы поиметь, будь в кармане на тот момент свободная тысяча долларов! Ну, хотя бы пятьсот. Но не было и десятки.

Корейский центр

С первой заработанной двадцатки я записался в Корейский центр, заплатив 15 долларов за регистрацию, что по бедности казалось серьезной суммой. В центре была организована специальная образовательная программа для беженцев, проплаченная «Джуйкой», не имевшей в то время ни собственного компьютерного, ни лингафонного кабинетов. В центре было много классов по изучению английского, преподавателей присылали из сити-колледжа. Имелся еще курс машинописи (typing) на электрических пишущих машинах, курс работы в текстовом редакторе (word processing) Word Perfect под ДОСом, еще что-то. Я часами сидел в лингафонном кабинете, погружаясь в ритм и мелодику английского языка. Курсов было на выбор десятка полтора. И каждый лингафонный курс состоял минимум из десятка видеокассет. Курсы эти продавались в магазинах, но там они стоили по 150-200 долларов и выше, что для нас было совершенно неподъемной суммой.

Корейцев в центре было немного, в основном пожилые, они занимались в классах с корейским языком обучения. Остальные – наши бывшие соотечественники из разных уголков СССР. Тогда считалось, что без слепой машинописи никуда на работу не попасть. Народ сидел и по толстой книжке самообучался, тюкая по клавишам. Я взялся помочь одной парочке и за этим занятием был застукан директором Корейского центра – красивой худощавой женщиной, прилично говорившей по-русски. Как выяснилось, она имела докторскую степень

по русской литературе и переводила Пушкина на корейский язык. Звали директрису доктор Чен.

Так, неожиданно, я получил свою первую работу в США (магазин не в счет!): два часа в день, пять дней в неделю. Меня наняли преподавать машинопись и модный по тем временам текстовый редактор Word Perfect. Платили 15 долларов в час. Это было уже что-то.

Однажды доктор Чен подходит ко мне и спрашивает, что такое «зачный». Я объясняю: «Это такое место, где криминал тусуется». Она качает головой: «Нет, не подходит». Достает томик Пушкина и тычет пальцем в строку: «Умолкли зачные долины...» «А, — говорю, — это долины, где злаки растут». Разговор шел по-русски. Она удивленно поднимает брови: «Cereals? Ну, да!»

Занятно, конечно, но для образованного эмигранта на новом месте вопрос: «Не поучиться ли мне на каких-то курсах?» — так же актуален, как и вопрос: «А не преподавать ли мне самому какую-нибудь дисциплину?» Мне довелось преподавать ещё до того, как я сам начал учиться чему-то новому.

Через месяц-другой я был нанят на такую же примерно работу в CRDC — схожую организацию, только китайскую, хотя учащиеся там тоже были самые разные. В CRDC мне платили 10 долларов в час, зато там я работал три часа в день. А на работу нужно было добираться через мост Bay Bridge на другую сторону залива, в Окленд. Надо сказать, что 300 долларов в неделю — это еще не коммунизм, но уже и не под мостом ночевать! Мои русские студенты, делясь в перерывах бытовыми проблемами, махали рукой («Товарищ не понимает») и говорили мне: «Вам-то что? Вы — устроены!»

Снова рассылает резюме

Рассылать резюме на вакансии преподавателя машинописи я стал уже в марте-апреле 1991 года. В этом был некоторый внутренний напряг, поскольку я не преподаватель всё-таки, а методист, разработчик методов быстрого обучения. Мне приходилось и раньше преподавать в своё удовольствие, но никогда я не зарабатывал этим на жизнь, хотя и имел педагогическое образование. А тут еще и страна другая, и язык, и культура. Им тоже принять меня, такого, на преподавательскую работу сложно — инородное тело.

А куда отправлять резюме? Тоже хороший вопрос. Не существовало ещё не только интернета, но и вообще никакого централизованного источника информации о наличии учебных заведений, где я могу пригодиться.

Я пошел в ближайшую публичную библиотеку; благо, их много и они очень хорошие. Взял телефонные справочники нашей местности, в радиусе часа езды от Сан-Франциско, и выписал все бизнес-школы и курсы. Им, родным, и отослал своё резюме в конверте. Тогда других способов пересылки резюме не существовало. Шла середина семестра, и шансы мои были близки нулю, но, видимо, в моем резюме была какая-то экзотика. С той рассылки я получил за пару недель пяток предложений прийти на собеседование. И одно из них увенчалось успехом!

Собеседование состояло в том, что меня завели в класс, где сидели 3-4 студента-афроамериканца, и сказали: «Ну, учи!» Я с ними минут 15 активно поработал (секундомер у меня был с собой), и меня приняли в стаю. Мне предложили постоянное место на 30 тысяч в год с бенефитами (соцпакет - страховка, пенсионный план, оплаченный отпуск). Приступить в понедельник. Я даже успел к новым работодателям на барбекю сходить вместе с женой. Оказалось, что женщина-преподаватель, ранее занимавшая эту должность, купила дом в Сакраменто и уезжала из этих мест. Ей искали замену, что было непросто из-за спешки и межсезонья. Так что моё резюме пришлось просто в масть!

В пятницу перед тем самым понедельником мне позвонили и сказали: преподавательнице банк неожиданно отказал в кредите, то есть денег у неё нет, покупка дома отменяется, и она никуда не уезжает.

Зато, буквально в течение недели, возникло предложение из Корейского центра. Наверное, в карьерном смысле, мне было бы намного полезнее и приятнее работать в частном колледже, нежели в безденежном нон-профите (некоммерческой общественной организации), но, видимо, тогда я ещё не дорос до этого уровня.

Еврейское счастье

Помимо всех остальных государственных и негосударственных организаций, помощь нашей волне эмиграции

оказывали несколько еврейских организаций. Постараюсь передать по возможности точно переживания и реалии тех дней. Сначала о структуре.

«Джуйка» – Jewish Family & Children Services. Занимается миллионом разных дел, имеет множество программ, помогает абсолютно всем людям, независимо от национальности и вероисповедания. Какие-то программы платные, что-то финансируется государством, и что-то – благотворительными программами со стороны. У Джуйки есть детский сад, курсы английского языка, развлекательные и развивающие программы для пенсионеров. Организация исключительно полезная и всеми новичками ценящаяся. Может, и не всеми, но таковых я не встречал. В нашем случае, как и большинству новичков, эта организация помогала с обустройством на новом месте: дарили мебель, машины, предметы быта.

Нам назначили социального работника – молоденькую американскую девочку лет девятнадцати. Она была очень заботливой и доброй. Ее усилиями нам привезли однажды с пяток предметов мебели: комод, настенное зеркало, журнальный столик. Мебель и предметы быта частенько вывозили из квартир умерших пожилых людей. У «Джуйки» был небольшой крытый грузовичок, вроде тех, что перевозят мебель. Водитель брал с собой пару крепких парней-волонтеров. Они должны были за раз полностью освободить квартиру. Ценные вещи – картины, столовое серебро, фарфор – разбирали родственники покойного, остальное подлежало вывозу и раздаче новичкам. То, что не разбирали новички, свозилось в уже знакомый нам «Гудвилл», – сеть благотворительных магазинов, которая распродает по символической цене вещи, подаренные людьми и организациями.

Если бы не девочка-соцработник, то не видать бы нам дареной машины никогда. Дело в том, что сан-францисская «Джуйка» – одесская. В Пало-Альто (мы сейчас на ее территории живем в Силиконовой долине) – московская. То есть в одной работают и принимают решения бывшие одесситы, а в другой – бывшие москвичи. Соответственно в Сан-Франциско, да еще при тогдашнем наплыве новичков, у сотрудников организации было кому отдать эту машину и без нас.

Люди отдают свои автомобили в «Джуйку» (и не только), чтобы получить списание налогов. Есть такой стимул, а заодно и дело доброе сделал. В то время в городе был наплыв беженцев и машины редко кому перепали. А в Силиконовой

долине тогда почти никто не селился и одному нашему знакомому по институту связи перепало три машины. Их ему выдавали одну за другой по мере того, как они у него выходили из строя.

Наша первая машина – десятилетняя «Вольво» DL240 – в нормальном вполне, как нам на первый взгляд показалось, состоянии. В нее, по совести, следовало вложить тысячу долларов, чтобы довести до ажура. Но не было ни денег таких, ни понимания, что с машиной делать. Поэтому масло при езде куда-то девалось. И тормоза ужасно скрипели, просто душе-раздирающий был звук. Масло я подливал нещадно, но оно продолжало исчезать. Кончилось тем, что через год мы продали эту машину за тысячу долларов, только чтобы от неё избавиться.

Jewish Vocational Services (JVS) – эта организация, как понятно из её названия, должна была помочь нам с трудоустройством. За каждым беженцем закреплена сумма в несколько тысяч долларов, которую беженская программа выплачивает организации за помощь оным. Конечно, реально JVS не могла толком ничего сделать во время рецессии. Кроме того, работают там мальчики и девочки за 22-24 тысячи в год, по американским меркам считай бесплатно. Они, конечно, любят помогать, но серьезно помочь не могут, так как некомпетентны. Это я сейчас очень хорошо понимаю задним числом, а тогда понимание было другое. Сотрудников этой организации новички сильно и массово недолюбливали, если сказать мягко. И было за что! Кроме неспособности помочь, сотрудники JVS безжалостно унижали новых эмигрантов. Открыто принижали их возможности, уровень образования, разговаривали с ними, как с людьми третьего сорта. Надо было видеть брезгливые гримасы на их лицах, когда они с нами общались.

Мне в этом плане повезло. Ко мне прикрепили недавнего эмигранта, переводчика в прошлом, очень прилично-го парня. Он же мне составил первое резюме, научил, как сэкономить на рассылке, вообще много полезного рассказал. Жене досталась рослая американка Татьяна лет тридцати, высокомерная и хамоватая. Образцов резюме тогда взять было негде, но мы обзвонили по газете несколько компаний-работодателей и попросили выслать формальное описание обязанностей (job description) – надоумил кто-то нас так поступить, спасибо ему! Из речевых оборотов, которые

мы там нашли, жена слепила описание своего прошлого трудового опыта. Чистая правда была там написана, только на американский манер. Жена, очень довольная, отправилась с этим резюме на аппойнтмент (заранее назначенную встречу) к этой Татьяне, а я прохаживался в коридоре возле ее офиса и слышал, как та в голос орала: «Вы не имеете права на такое резюме! Это резюме американца!» То есть, согласно её убеждениям, мы должны были с первого взгляда выглядеть как недоделанные.

Реальная помощь от Jewish Vocational Services пришла тогда, когда бизнесмены просили кого-то прислать на работу. Но происходило это довольно редко, с учетом экономического спада и наплыва эмигрантов.

Когда мы только приехали, то нас в Jewish Vocational Services учили поиску работы. Собрали семинар – человек 30 новичков. Пришла худющая развязная девица в джинсах, лет 22-23. Уселась она с ногами по-турецки на стол, лицом к аудитории, и начала свое повествование с заявления, что она – лесбиянка. Помнится, она поделилась интересной теорией наклейки марок на конверты. Надо пойти в почтовый офис. Там продаются нестандартные марки: большие, красивые, оригинальные, не как у всех. И, говорит она, именно такую марку надо клеить на конверт с резюме. Секретарь, перебирая с утра почту, увидит красивую марку и положит ваше письмо сверху на пачку. Начальник придет и сразу откроет именно ваше резюме – тут вам и карты в руки. Сколько мудрости в ребенке! Не лесбиянка, а целая синагога!

Наши первые автомобили

«Вольво», подаренный «Джуйкой», имел автоматическую коробку передач, и именно на нем жена сдавала на водительские права. В Москве у Светланы имелись права, но опыта вождения не было. В Штатах оплатить услуги инструктора не представлялось возможным в силу полного безденежья. Так вот, под моим руководством, она и подучилась.

В этой машине казалось, будто сидишь в танке, – серьезно, броня имелась. Колёса выкручивались невероятно, можно было легко развернуться если не на месте, то близко к тому. Проблемы с маслом начались у неё не с первого дня, а после того, как нас ударили сзади на светофоре. Удар

пришелся в бампер. В результате бампер ушел чуть внутрь (не сильно), отвалилась проржавевшая выхлопная труба и еще что-то вместе с ней. А, главное, масло стало фонтанировать и исчезать во время езды.

Почти сразу после приезда мы одолжили 3000 долларов у нашего приятеля, назовем его Лешей, и купили двухлетний, малость стукнутой сзади и сбоку, «Хюндай»-хетчбэк. Очень легкая была машинка, на мосту её реально ветром туда-сюда бросало. Пробег на одомере стоял 28 тысяч миль. Резвая невероятно, мало бензина потребляла, с механической трансмиссией, но мне не привыкать. Тем более в Сан-Франциско местами очень холмисто, и с механической трансмиссией безопаснее ездить. Но жена на ней ездить отказывалась на отрез. Собственно, ей этот «вольво» и подарили, не мне.

Возвращать долг за «хюндай» нам было нечем совершенно. Но мы принципиально отдавали в месяц по столынику, чтобы не краснеть при встрече с товарищем. Он и не торопился, но нам самим было неудобно. Продав «вольво», мы с ним окончательно рассчитались.

Леша и его жена учились со мной на одном потоке в институте связи. В студенческие годы мы не были особо близки. Но сразу после окончания учёбы они подали на выезд, где-то осенью 1978 года, и подвисли на два года – ни отказа, ни разрешения на выезд. На работе их посылали в основном на стройки и сельхозработы, но не увольняли. Работали они на эксплуатации – телефонные и телеграфные станции, сети. Мало этого, так от них ещё все окружающие отвернулись, – кто со страху, кто по глупости, кто по подлости. Круг знакомых, с кем можно поддерживать отношения, сузился для них необычайно. А мы жили по соседству и считали себя обязанными морально их поддержать. Да они и ребята совершенно очаровательные, кроме всего.

Так вот, Леша с семьей уехал в Штаты в начале 1981 года. Когда Рейган заступил в январе на президентскую должность, Советы в качестве жеста доброй воли выпустили за границу несколько тысяч человек, подвисших между небом и землей. Улетали они из Москвы 12 апреля 1981 года, в День космонавтики. Вечером мы провожали их на квартире, я сделал фотографии на память, потом ночью за пару часов дома проявил пленку, растворил химикаты, напечатал фотографии с проводов и рано утром был с фотографиями в Шереметьево. Работники аэропорта, с перекошенными от

ненависти лицами, норовили сказать гадость и как-то задеть пассажиров Лешиного рейса. Тогда не уезжали, чтобы вернуться. Уезжали навсегда. Когда ребята перешагнули рубеж, после которого обратного шага назад уже сделать нельзя, после таможенного досмотра, провожающая их тетя разрыдалась. Ее обнял за плечо муж, интеллигентный очкарик, и сказал с вызовом, обернувшись на гэбэшников: «Не плачь, пусть они наших слез не увидят...»

Отец Леша, живший в то время в Германии, договорился с приятелем, который жил в Сан-Франциско, чтобы тот за сыном присмотрел. А потом, когда пошла наша волна эмиграции, Лешин дом стал просто перевалочным пунктом. Через его дом прошел весь институт связи вместе с родственниками и друзьями. В частности, именно Леша встречал в аэропорту сестру жены, уехавшую на 2 года раньше нас, и дал ей приют на неделю. Это легендарный и одновременно малозаметный человек, реальный герой эмиграции.

С «хюндаем», вторым нашим автомобилем, связана такая история: он был куплен часов в 7 вечера, в полумраке, возле гаража его владельца, в небольшом городке Хейворд. Владелец – какой-то рассеянный мужчина лет 40, инженер по технике безопасности, американец. Помимо слегка помятого заднего крыла, у машины был оторван ремень безопасности пассажирского сиденья, просто вырван с корнем. Мы его потом сами покупали и приделывали. Хозяин сказал, что машина побывала в аварии, и не более того. Мы ее сторговали за 2500 долларов, потом еще шины поменяли на новые, более широкие. Налог заплатили. На это и ушли все одолженные 3тысячи.

Приехали домой, и на следующий день сделали тест на выхлопные газы (смог-чек) за 18 долларов. Всё прошло гладко, что не удивительно: машина почти новая. Дали мне справку о прохождении теста, и я отправился в DMV (местную автоинспекцию) ставить машину на учет. Очередь отстоял, подхожу к окошку со всеми документами, а мне в окошке объясняют, что смог-чек у меня на другую машину, не на мою. «Вот, — тычут пальцем, — номерной знак купленной машины отличается от того, который был на машине, прошедшей тест». Во, думаю, бардак! Надо снова ехать в мастерскую, чтобы справку переписать. Подхожу к машине, смотрю на задний номер – ну точно, они перепутали. Номер тот же, что и в документах на машину. Потом спереди захожу – МАМА МИЯ! Задний

номер заметно отличается от того, что спереди! В мастерской вписали в справку передний номер.

Тут в голову полезли дурные мысли. Вернулся я домой, позвонили бывшему владельцу. Он какую-то ерунду лопочет, типа, прислали ему из DMV всего один номер вместо двух, он его сзади поставил, а спереди, просто чтобы дырку закрыть, старый какой-то знак прицепил, из эстетических соображений.

Настроение скверное, но деваться некуда, пошел снова в DMV, что называется, сдаваться властям. Там сидела чернокожая женщина моих лет, необъяснимо похожая на мою маму в молодости, только черная. Прямо наваждение какое-то. Взгляд ласковый и невозмутимый. Она меня выслушала совершенно спокойно. Спросила, где моя машина. На улице, говорю. Вынула она из ящика отвертку, дала мне, говорит: «Скручивай номера и неси ко мне». Ну, думаю, всё! Деньги одолженные пропали, еще под следствие попаду... Принес ей номерные знаки. Она взяла тот, что владельцу прислали из DMV якобы в единичном экземпляре, поставила его вертикально на ребро и стукнула по нему сверху отверткой. Знак развалился на два идентичных. То есть бывшему владельцу прислали всё-таки два номерных знака, но они слиплись! С невозмутимым спокойствием женщина отдала их мне и машину зарегистрировала. Ни один мускул при этом не дрогнул на её лице. Кудрявая, пухленькая, большие красивые глаза. Точно из наших, только чернокожая!

Светлана и ее трудоустройство

По гороскопу я Телец, а по жизни не просто Телец, а канонический, классика тельцовости. Практические вещи понимаю, а как начинается что-то завиральное, теряю нить. Жена – Близнец. В ее рассуждениях мне бывает сложно иногда сориентироваться. Это я к тому, что за год до отъезда Светлана получила ученую степень кандидата педагогических наук. Её научный руководитель, ныне покойный, был совершенно гениальным и на редкость интересным человеком, выходцем из Киева. После развала СССР он вошел в число 17-18 академиков – учредителей Российской академии образования, назначенных указом президента Ельцина.

В педагогике Светлане нравилось все, кроме непосредственно преподавания. Она занималась философией

образования, а не процессом. В США Светлана совершенно не знала, чем заниматься, поэтому у нее периодически возникали всякие, подчас неожиданные, идеи на этот счет. А поскольку мы толком не понимали суть многих вакансий, то частенько она попадала на странные интервью. Самих интервью было много, несмотря на рецессию, поскольку резюме она делала под каждую вакансию отдельно. Позвонит, попросит выслать job description, напишет резюме. То есть совпадение формальных требований и кандидата было убойным. Но дальше разговоров дело не шло. Мы, конечно, были с другой планеты.

Если я начал работать за деньги уже в апреле-мае, то жена где-то в августе 1991 года. Поначалу она пошла волонтером в мексиканский нон-профит «Arriba Juntos»), который помогал потерявшим работу сотрудникам офисного звена возвращаться в строй. Такие программы тогда существовали во всех нон-профитах. Уже с ноября ей стали платить 15 долларов в час. Не 8 часов в день, но 2-3. То есть под тысячу в месяц. С моими корейско-китайскими заработками мы уже вытягивали за две тысячи в месяц, где-то под тридцать тысяч в год на семью. По тогдашним местным понятиям, не так плохо. Жить можно и даже иногда побаловать себя чем-то. А с учетом рецессии и «никаким» английским, так мы, можно сказать, к концу первого года просто были в шоколаде, хоть и совершенно нищие, конечно. Еще ХИАСу начали отдавать за перелет. Плюс выплачивали те 2700 долларов, что «Джуйка» нам на первые 3 месяца одолжила. Небольшими порциями, долларов по 20-30 в месяц, без процентов. Но, Боже, как тяжело было наскрести и отдать эти 30 долларов, и еще 30 долларов, и еще 30 долларов!..

Что представляла собой тогдашняя «русская» иммиграция?

Могу судить лишь по тому, что было перед глазами. А было следующее:

1. «Харбинцы» – потомки бежавших в Китай белогвардейцев и тех, кто ушел с ними. Их мало очень, но они есть. На местном сленге тех лет, это «русские русские», то есть говорят по-русски, но не евреи.

2. Предыдущая волна еврейской эмиграции. В Штатах

живут уже лет десять. Их немного по сравнению с нашей волной, но на них многое держится. К ним едут родственники, а к тем – новые родственники, и так по цепочке. У них собственные дома, нормальная работа, стабильность, устроенность. Они не сидели на велфере и даже не знали, что есть такое. Приезжали в семидесятые и сразу принимались за работу. Это просто «русские». То есть на 95% евреи и члены их семей.

3. Наша волна, беженцы-баптисты и пятидесятники. С ними мы практически не пересекаемся. Разве что на улице. Они выезжают из СССР по израильским визам: была договоренность на этот счет между СССР, Израилем и США. Их тоже относительно мало вокруг, во всяком случае в Сан-Франциско.

4. Все остальные: невозвращенцы-туристы и бизнесмены, невесты и жены американцев. Как раз в это время запустили прямой рейс Москва – Сан-Франциско с посадками во Владивостоке и Анкоридже (Аляска). С каждого рейса масса народу начинала искать, где сдать властям и попросить убежища. Во время ГКЧП целый борт с туристами в Сизтле обратился за политическим убежищем. Пока из СССР нельзя было свободно выехать, убежище в США давали на раз. Но эта категория тоже была очень немногочисленной.

Так что наш круг общения состоял на 95% из собратьев по нашей беженской волне и на 5% – из знакомых по прошлой жизни, из волны предыдущей. Они нам действительно очень рады, но заняты, времени на нас у них особо нет.

В то время очень много обид возникало на почве того, какое количество времени и вообще внимания старожилы могут уделить новичкам. Тогда только начали выпускать из СССР в гости в США. И вот приезжают люди, которые не просто 10 лет не виделись, а не надеялись уже и свидеться. Им надо показать окрестности, развлечь. Под это берется недельный отпуск. Гости смотрят красоты, дома друзей, их машины и понимают, что надо эмигрировать. Возвращаются назад в СССР, не могут ни минуты там больше оставаться, переезжают в конце концов в США. Здесь их встречают, селят в съемную квартиру подешевле, звонят пару раз в день по телефону: «Как дела?» И ВСЕ!!!

Ибо сказано: «Не путайте туризм с эмиграцией!!!»

Переоценка будущего объема внимания со стороны старожил имела место сплошь и рядом. Я летел в самолете с парнем, брат которого, уехав 10 лет назад, стал инвестировать в недвижимость, и у него был с десяток домов на балансе.

То, что за дом нужно моргидж (ипотеку) платить, советский человек не понимал. И вот он мне говорит: «У брата 10 домов, так он же, конечно, даст нам один, чтобы мы в нем жили». Брат у него, надо сказать, был заботливый и ответственный. Я знал его по Москве, по институту связи. Он снял им квартиру и этим ограничился. Иначе и быть не могло, но в советскую ментальность это не укладывалось.

Ситу, пишу, нахлынуло...

Жена подключилась, грозитя сама что-то написать. Фотки мне подбирает. Хочет, чтобы история сохранилась в семейных анналах, потому что не поверит наша 4-летняя внучка Саша, когда подрастет. А ее дети? Ну, ладно. Пишу, вспоминаю...

Воспоминания не идут в какой-то последовательности. Вообще непонятно, почему всплывает именно то или это, и именно в этот момент. Пишу и думаю, сам для себя хочу понять, что я описываю-то. Эпоху? Нашу эмиграцию? Кому это все интересно из-под нафталина? Есть ли там хоть что-то полезное для сегодняшнего читателя в сугубо практическом плане? И причем тут евреи? И пустые полки? Это никогда в моей жизни не играло заметной роли, а тут считаешь, так вроде все об этом.

Светлана смеется. Говорит: «Люди читают и думают: ни фига себе, притеснённые! Два высших образования, аспирантуры, ученые степени, публикации в «Науке и жизни», у брата докторская на выходе, дача, машина, квартира в Москве – всё им мало!» Я понимаю, что со стороны это трудно понять. Но что мне теперь делать, переубеждать их, что ли? Объяснять, как фигово быть человеком второго сорта в стране, где родился и вырос, даже с лишней сарделькой на тарелке? Или рассказывать, какой ценой достигались эти заметные со стороны и незаметные изнутри ценности тогдашнего советского общества? Общества с двойной моралью, закрытыми границами и торжествующим превосходством люмпена, топчущего «фальшивые» ценности старого мира: совесть, честь, достоинство, равенство, заповеди!..

О чем рассказ-то мой? Не суть! Буду выдавать на-гора, что придет по цепочке сознания. Заранее приношу извинения, если что не так, но я не сортирую и не просеиваю. Я просто

проживаю заново всю свою жизнь. Смотрю на фотографии себя, 3-летнего мальчонки, на отца 20-летнего и на себя в том же возрасте. И говорю с отцом, как с живым, и прошу прощения за всё, за что не попросил при жизни.

Родители... Когда их нет, их уже нет! И ничего нельзя исправить. И всё, что при жизни им недодал, вдруг виснет тяжким грузом. Только когда их нет в живых и ты уже не можешь им сказать, как ты их любишь, вдруг начинаешь понимать, что не ценил, не понимал, недодавал, что по гроб жизни в неоплатном долгу перед ними...

Street Cleaning

В Сан-Франциско у городских служб была тогда такая процедура – Street Cleaning. Два раза в год, по заранее известному расписанию, городские службы проезжают с утра вдоль улиц и забирают бесплатно всё, что жители выставляют на обочину. Если в обычный день я захочу, чтобы из моего гаража вывезли старый диван, я должен за это заплатить. Можно, конечно, вечером на углу оставить, наверняка кто-то приметит и тут же заберет. Но могут и серьезно оштрафовать тоже. Неположено так поступать. А тут выставил – и заберут бесплатно.

Зато, если тебе самому что-то нужно, едешь с вечера на небольшом грузовичке в то место, где нынче Street Cleaning, и забираешь то, что нравится. В канун Street Cleaning улицы с вечера бывают изрядно завалены выволакиваемым из гаражей, балконов, кладовок хламом. Там мексиканцы постоянно во все стороны движутся, но хватают выборочно, не все подряд. Что нужно было новичку в наше время? Телевизор, стулья, телефон, стол, тумбочка...

На второй или третий день после приезда в Сан-Франциско мы, ничего не подозревавшие и никогда не слышавшие о таких делах, выходим с утрачка в магазин Кала-Фуд, до которого два квартала ходу. Выходим рано, поскольку магазин открыт 24 часа в сутки, а мы из-за разницы во времени пока еще рано просыпаемся. Будний день. Выходим из нашего 16-квартирного дома и прямо у крылечка натыкаемся на аккуратненький такой ламповый телевизор. Антенна сложена, провода смотаны и тоже аккуратненько приложены. Заносу в квартиру, проверяю – работает! Черно-белый, но качество

картинки отменное. Нам все в радость, другого нет всё равно.

Выходим снова на улицу. Проходим 20 метров – еще один стоит. Что делать? Не оставлять же добро на улице? Заносим – проверяем – работает! Цветной, качество картинки не идеальное, но вполне приличное. Пока мы прошли до Кала-Фуда эти самые два квартала, мы занесли в квартиру и проверили 5 телевизоров. Два не работали, и я вернул их обратно. Один мы потом кому-то подарили, а два у нас еще год нормально работали.

Дочка наша в Москве училась в английской языковой школе. Там учились дети с повышенным интересом к жизни в США и Англии. Сразу после истории с телевизорами дочь написала письмо своей близкой подруге, однокласснице Насте. (Они, собственно, и сейчас продолжают дружить.) До отъезда мы жили в одном доме. Письма тогда в один конец ходили недели две. Проходит месяц, и приходит нам письмо от другой одноклассницы, жизнерадостной бойкой девчушки. Начиналось письмо со стихотворения, из которого я до сих пор помню начало:

*Я помню Инночку Портнову,
Она отличницей была,
Но улетела в Сан-Франциско,
И даже адрес не дала.*

После стихотворения было само письмо (передаю близко к оригиналу):

«...Мы всем классом читали твое письмо. Особенно меня поразило то место, где ты рассказываешь, как вы приносили с улицы телевизоры. У нас же, если ты еще помнишь, нето что телевизора, приемника поганого на улице не найдешь...»

В юсти на Пасовер

В апреле 1991 года, на Пасовер (еврейскую Пасху), «Джуйка» командировала нас для празднования в богатую семью. Такая традиция. Пасовер – это праздник избавления от рабства, исхода из Египта. Принято приглашать кого-то из свежего эшелона спасенных.

В 1989 году еврейская община США организовала

большой сбор денег на вывоз евреев из СССР: на билеты, устройство быта на первое время. В основном деньги шли на эмиграцию в Израиль. Существовало понимание важности момента: если сейчас не вывезти тех, кто хочет уехать из СССР, то следующий шанс неизвестно когда появится. Конечно, деньги в основном собирали с «отцов» общины. Десятки и двадцатки от пенсионеров к серьезному делу не пришьешь. На Сан-Франциско была спущена условная разрядка: 17 миллионов долларов. Долгий вечер и половину ночи «отцы» заседали в просторном конференц-зале (я бывал в нем пару раз) и скинулись на 25 миллионов. Им, я думаю, хотелось видеть, что они не зря все это сделали. «Джуйка» нас «по разрядке» направила в дом к одному из этих людей.

Дом стоял на берегу залива, на утесе. Стен толком нет – стекла с потрясающим видом. Парковка там вокруг, как под куполом цирка, я чуть концы не отдал, пока приткнулся под утесом. Хозяин дома – декан стоматологического факультета в местном медуниверситете. У него своя клиника. Жена – по благотворительности. Когда-то она была директором Jewish Vocational Services. Велела обращаться, если что, и таки пришлось к ней в какой-то момент обратиться. Практически все гости были родственниками. И все без исключения – врачами с учеными степенями. Лица породисто-интеллектуальные. Но не сказать, чтобы сияли счастьем. Скорее заботой. Но не чрезмерной.

Идя в гости, мы лихорадочно соображали, что с собой принести. Нам сказали, что ничего не нужно приносить, там будет какой-то невероятно изысканный стол. Но внутренний голос говорил, что с пустыми руками идти неудобно. Мы же не прямо из Египта через пустыню Синайскую. Мы из Москвы на самолете. А денег нет, то есть, ну, совсем нет. С мыслью о бюджете в пять долларов мы забрели в кошерный магазин на Гирибасовской (Geary Boulevard) – эпицентр русской жизни Ричмонда. Магазинчик плюгавенький и грязный. Продавец и пара-тройка посетителей буквально сошли с иллюстраций к рассказам Шолом-Алейхема. Мы стали изучать прилавок. Ну, ничего там такого не было, чтобы в рамках бюджета и чтобы не стыдно в дом принести. Но Господь смилостивился над новоспасенными и благословил нас коробкой кошерного мармелада, ничем не отличающегося внешне от советских засахаренных апельсиновых долек, продававшихся большевиками на развес. Только эти были посвежее, и более сочных,

глубоких красок. Главное, что мы потратили всего три с полтиной. И коробка с кошерной символикой.

Нас очень тепло встретили, без выпендрежа совершенно. Жена моя довольно прилично изъяснялась по-английски еще со школы. Я, работая в лаборатории интенсифицированных методов обучения ВНИИ Центра Госпрофобра СССР, прошел как-то у нас же в лаборатории интенсивный курс французского за месяцик. Это сильно сказало на мне в том смысле, что всякие тормоза и барьеры в общении на любом языке, в том числе и языке жестов, рухнули еще 10 лет назад так, будто их никогда не существовало. В принципе, и с сотней слов в запасе я мог бы поддержать задушевный разговор. А у меня их уже было под пару тысяч! Поэтому общению ничто не мешало. Во всяком случае, не язык. Хотя, когда дошло до чтения вслух кусочка из Торы, на этой лексике я почувствовал себя реальным атеистом, если не хуже.

Мы наивно ждали обещанной изысканной кухни, хотя сам по себе праздник Исхода для этого подходит очень слабо просто по самой задумке. Но хозяин дома, профессор, дантист, богатей и душевный человек, так светился, расписывая свою приходящую кухарку-китайку, что хотелось ему верить. Она не только кошерное сварганит почище любого раввина, так ещё исповедует здоровую пищу до самых фундаментальных основ оной.

В какой-то момент вынесли ЭТО!!! Оно было серого цвета и, скорее всего, как-то связано с рыбой. Но выпарено и выхолощено блюдо настолько, что есть его, тем более без соли и всяких других излишеств, было невозможно. Хозяин ликовал и светился. Гости фальшиво улыбались и кривились. Я откусил маленький кусочек и вспомнил песню про именины в доме бакалейщика Доси Зельцермана:

*Ох, там было угощенье,
и печенье, и варенье,
от акулы жареный пупок,
соловьиные яички,
две потрепанные птички
и морковно-жареный шматок.*

Вот этот самый «шматок» и всплыл в сознании. Тут, как бы желая исправить ситуацию, хозяйка дома, находившаяся на другом от нас конце длинного стола, показушно заголосила:

«By the way!!! Майкл и Лана принесли вот эти забавные кошерные конфетки», — и с этими словами она кладет открытую коробку на стол. Я, соблюдая приличия, не рванул, как мог бы, а интеллигентно двинул в сторону коробки, но оживившиеся медики снесли все в доли секунды, и нам не досталось.

Не считая единственного последующего контакта, эта встреча и это знакомство прошли в нашей эмигрантской судьбе по касательной. Но было прикольно. А об этом единственном контакте я при случае расскажу обязательно. В какой-то момент, через годик, поработав в двух нон-профитах и почувствовав себя на уровне, я поинтересовался, не найдется ли для меня работа в Jewish Vocational Services. И меня, с подачи хозяйки дома, пригласили туда на собеседование. Вот об этом собеседовании я и расскажу.

Диковинки тогдашней Америки

Мы приехали из страны, где полностью отсутствовала телевизионная реклама. Ну, разве что диктор по бумажке зачитает объявление. С первого нашего дня в мотеле Нью-Йорка я был просто очарован рекламными роликами. Я знал их наизусть и произносил с выражением. Поскольку мы начали американскую жизнь с зимы, то шла реклама таблеток от простуды. Это поначалу сбивало с толку. Смотришь и понимаешь, что рекламируют не разные товары, а один и тот же, но от разных производителей. Как сориентироваться покупателю? Какие таблетки принимать от насморка и головной боли?

Рекламировали «софт-дринки» (пепси, колу и проч.), автомобили, стиральные порошки, медикаменты, нижнее белье... Мы смотрели по бедности только бесплатные каналы, в них рекламные блоки, встроенные в фильмы, удлинялись по мере приближения к концу фильма. Некоторые люди говорили, что реклама посреди фильма очень удобна: можно пойти спокойно пописать, не боясь пропустить содержание. Когда начиналась реклама, я думал о них: «Вот пошли, наверное, писать».

Мы, люди советские, воспитаны в пуританских традициях. А тут по телеку такой сюжетец: худосочная женщина лет 45 со страдальческим лицом говорит: «Ах, я так страдала последнее время от vaginal itches». Затем ее лицо становится

счастливым, и она с облегчением говорит: «НО ТЕПЕРЬ!!!» — и в руке у нее появляется коробочка с препаратом от чесания в этом самом месте.

Еще меня приводила в восторг система продвижения товаров, которой я никогда в жизни не видел: купоны, распродажи со скидкой, раздача образцов, торговля по каталогам, скидка за количество купленного, скидка за покупку большей упаковки товара... Рецессия обостряла борьбу за сбыт, и за каждым поворотом возникали новые трюки, приемы, подходы. Мне тогда казалось, что это изощренная система развода, подаваемая потребителю в красивой, но обманчивой обертке.

Лотереи зазывали со всех сторон. Почтовый ящик разбухал от лотерей. Очень популярной оказалась лотерея с подпиской на журналы. Для участия в следующем раунде нужно подписаться еще на что-то, и шансы на выигрыш 10 миллионов типа росли со страшной силой.

Первый же поход в Safeway (популярный сетевой универсам) закончился тем, что я взял там публикуемую раз в неделю рекламу с купонами. Собственно, её и так в ящик бросали, но так уж случилось. Дома я сел и стал выписывать слова, описывающие продукты. Чтобы в таких вещах не блуждать впотьмах. Когда я впервые начал вчитываться в надписи на коробках с едой (обычно продаваемой в замороженном виде), то увидел, что со всех сторон пестрят такие выражения, как Sugar Free, Fat Free, Cholesterol Free. Значение слова free (бесплатно) я понимал хорошо. «Да, вот это страна! — восторгалось сознание. — Самое вкусное, и бесплатно!!!»

Тогда же, в условиях полной дезориентации в уличных вывесках, у меня появилась идея сделать учебное пособие «Америка в вывесках». Потому что очень сложно иной раз понять, что за бизнес там, что за сервис, о чем речь вообще? На самом деле, довольно быстро начинаешь разбираться, но не мгновенно. Важно, чтобы кто-то просто пальцем ткнул и объяснил.

Еще в первый год мне казалось, что я никогда не смогу разобраться в марках машин. Столько производителей!!! У каждого — столько моделей. А они еще и по возрасту отличаются. Это же сотни, и сотни, и сотни, — нет, в этом мне не разобраться никогда.

Аналогично с мороженым. С первого взгляда на холодильник в универсаме очевидно, что все это перепробовать

невозможно. Тем более, что ассортимент постоянно пополняется и обновляется.

Зима в Сан-Франциско обходится без снега, конечно, но если в 7 утра выйти на остановку автобуса, то температура воздуха будет в районе 5-7 градусов тепла. Потом распогодится и будет +15 в тени и +20-25 на солнце. Люди на остановке одеты с перспективой на улучшение погоды, а не под реалии текущего момента. Многие в шортах и вьетнамках на босу ногу, в открытых маечках. Стоят и трясутся от холода. У девочек ножки и ручки покрыты гусиной кожей. Форменная одежда в Сан-Франциско зимой и летом – кожаная куртка. Тут ветрено, холодный океан. Если половина населения полуодета и мерзнет под гусиной кожей, то вторая половина – в кожанках. Кожанка идет к джинсам, шортам, длинным и коротким юбкам...

Ещё одно из сильных первых впечатлений – это лосины или просто обтягивающие тренировочные штаны на женщинах. Особенно на афроамериканках, хотя и белые тяжеловесы не отстают. Упитанные до болезненного состояния женщины в этих лосинах движутся по улицам, и ты видишь эти телеса, массу жировых складок, потоки жировых отложений, синхронно колышущиеся при ходьбе. Так выпукло, так рельефно, так обычно и рутинно для окружающих... Кроме нас, никто на них и внимания не обращает. Никто не пытается лишний вес замаскировать. Никто не стесняется колыхать телесами на публике.

Нашими действиями по обустройству на новом месте руководит социальный работник «Джуйки». Она не только говорит нам, куда, в какой последовательности и зачем идти, она же туда звонит и назначает нам аппойнтмент. Среди многих новичков зреет возмущение: он пришел поговорить, но с ним говорить не стали, поскольку нет аппойнтмента! А у него в жизни такого не было, чтобы по аппойнтменту, разве что на прием к врачу.

Соцработник «Джуйки» знает все программы, что и кому положено. Нам даже напрягаться не нужно. Просто тупо следуем предписаниям. Из сложного – пользование общественным транспортом и вообще с ориентированием в городе. То есть мало иметь назначенный аппойнтмент, нужно еще туда вовремя попасть в незнакомом городе, пользуясь непонятным общественным транспортом. Тут, конечно, нам очень помогли сестра жены, у которой был личный

автомобиль, и мама жены – невероятно тщательный и организованный человек. Она в соавторстве с мужем написала несколько учебников для техникумов связи, её дотошности мог позавидовать любой редактор или корректор. Вот она нас организует, строит, везет куда-то, отчего мы сами плохо запоминаем, куда едем, полагаясь на нее.

По бедности нам положены «медикал» (медицинская страховка для неимущих от штата) и фудстемпы. Фудстемпов первые три месяца выдают на 3 сотни в месяц, потом чуть меньше. Их остается с избытком. Мы, конечно, экономим и на троих укладываемся в 180-200 долларов в месяц на питание. Некоторые на фудстемпы умудряются даже подстричься. Люди на дому стригут за пятерку фудстемпами, – те же деньги, в сущности.

Частенько можно наблюдать такую картину: к русскому магазину подъезжает «мерседес» или «вольво», (две излюбленные марки у тогдашних советских эмигрантов). Оттуда выходит старожил со свежими новичками. Новичков видно издалека – они не идут, а как бы несут себя, они знают себе цену, они в кожаных пальто, в золоте и бриллиантах. Они заходят в магазин, берут икру, осетрину, расплачиваются фудстемпами и уезжают.

Лечиться нам по «медикалу», слава Богу, не пришлось, но два события имели место. Нас с ходу отправили на общий медосмотр и медицинские анализы. Первый раз в жизни мне сделали анализ крови на холестерин и намерили 308 – это очень много. Меня сразу же посадили на таблетки «Зокор». Холестерин упал до 240, что тоже высоковато. Поскольку мой отец перенес несколько инфарктов, что явно указывало на наследственность, с этой фигней надо было что-то делать.

Кроме того, мы попали на осмотр к дантисту. Поставленные перед отъездом советские свинцовые пломбы нам тут же поменяли на местные. Заодно поставили мне фарфоровую коронку, которая простояла без проблем лет 18, совсем недавно заменили. В мои детские годы в СССР зубы сверлили бормашиной, которая чудовищно вибрировала, зуб нагревался до высокой температуры, боль была адская. К 34 годам (когда мы уехали в США) мой опыт общения с дантистами был относительно невелик: 3-4 пломбы, один раз удаляли корень зуба. Но в детстве мне раз десять что-то сверлили. Страх перед лечением зубов остался на уровне подсознания. И ещё лет 10 после переезда в США я становился мокрым

только от того, что просто погружался в стоматологическое кресло. Я знал, что мне не будет больно, но страх уже сидел в подсознании.

Ребенок на новом месте

В марте 1991 года нашей дочери исполнилось 12 лет. В Москве мы пытались, как могли, поместить девочку в правильную, на наш взгляд, среду. Поэтому была английская школа и занятия шахматами во Дворце пионеров на Ленинских горах. Мы туда через весь город мотались на занятия, но оно того стоило.

Девочка спокойно переносила отсутствие тех или иных благ, никогда не жаловалась и не скулила, просто понимая, что нет и нет и взяться неоткуда. В этом смысле нам с ней было легко. С другой стороны, она очень благодарно принимала то, что есть. Я считаю, что нам с ее характером очень повезло.

По приезде ее направили в более старший класс школы, чем следовало. Что-то в справках советских напуталось. Из пятого класса московской школы она оказалась в седьмом классе американской. До конца года она занималась в ESL (классе для детей с неродным английским языком), а с начала восьмого класса ее уже перевели в обычный. В Roosevelt Middle School, где она училась в Сан-Франциско, не только подавляющее большинство учеников, но и учителей тоже были китайцами. У дочери даже её английский стал на некоторое время как бы чирикающим: набралась от окружающих.

В школе училось несколько русских девочек. Они подружились и дружат до сих пор. Через пару месяцев я заметил, что, беседуя друг с другом на школьные темы, девочки переходят на английский, поскольку их русского словарного запаса не хватало для описания новой реальности.

Поначалу дочери нашей выдавали бесплатные завтраки в школе. Она их поедала с большим удовольствием. Не хочу описывать тот кошмар, который подавали в московских школьных столовых, но поверьте: разница очень существенная в пользу американских завтраков.

Как-то раз, через несколько месяцев после переезда, дочь пришла домой и поделилась: «Вот иду я из школы и думаю: «Я же не просто иду. Я ПО АМЕРИКАНСКОЙ ЗЕМЛЕ

сейчас иду!» Ещё лет 10 мы если не каждый день, то очень часто будем испытывать это же самое чувство: не может быть, неужели это всё наяву?

В Сан-Франциско на весь город есть одна сильная хай-скул (соответствует старшим классам советской средней школы). Называется Lowell High. Туда сложно попасть. Особенно новичку, который просто не имеет достаточно времени на получение нужного количества высоких баллов. Дочь туда не взяли. Оставалось идти в George Washington High, которая не пользовалась хорошей репутацией, это если сказать мягко. Поэтому наш переезд в Маунтин-Вью (самый центр Силиконовой долины) за неделю до начала 9 класса оказался для нас просто благословением свыше. Мы тогда даже не понимали еще, что такое Los Altos High, нам просто риелтор, помогавший со съемом квартиры, сказал, что школа хорошая. Из-за этой школы мы и дом купили в Лос-Альтос через пару лет, чтобы дочери оттуда не переводиться.

Я думаю, что в эмиграции наша девочка насмотрелась на родителей многих подруг и стала гораздо больше ценить своих родителей. Мы довольно легко и без потерь пережили подростковый период. Окончила она школу, потом – Калифорнийский университет в Беркли, исторический факультет, в 2000 году. Потом окончила в Беркли же Law School и стала адвокатом. Замужем, двое детей. Это если конспективно. А подробно мы еще потом поговорим.

Первый компьютер - дареный

Почти сразу по приезде в Сан-Франциско среди подарков по линии «Джуйки» нам достался десятилетний компьютер – настоящий ветеран. Это был оригинальный IBM с дисководом, куда вставлялись два громадных диска одновременно. Дисков к нему мы насчитали в коробке с десяток. На двух стояла операционная система. На остальных – прикладной софт. На одном из дисков мы обнаружили нечто вроде электронных таблиц, в которых принаровились писать резюме. Принтер шумный, игольчатый, в метр длиной, печатал на рулоне перфорированной по краям бумаги. Жесткого диска в системе не предполагалось.

Это чудо нам передал приехавший в Штаты на год раньше нас парень, которому все это хозяйство тоже

неизвестно от кого перепало. Парень сказал, что чего-то там не работает, поэтому он так и не смог толком этой техникой воспользоваться. Хотел в «Джуйку» вернуть, а они его на нас перевели. Мы ни на что особо не надеялись, но в комплект входил ещё ящик с документацией, которую моя жена дотошно изучила и приспособила все это хозяйство к делу. Все-таки институт связи никакими педнауками не перешибешь!

Эту технику мы тоже передали по эстафете, когда через год купили себе нормальный компьютер.

Эмиграция – это не курорт

Живя в СССР, мы практически ничего не знали о жизни в США, не имели представления о нашем будущем в новой стране. Информация черпалась из писем людей, уехавших в Штаты. Эти письма читались в компаниях и на вечеринках, обсуждались на кухнях, переписывались и копировались. В них содержались подробнейшие инструкции, что везти и что не везти с собой, что отправлять посылками. Передавались из уст в уста рассказы о жизни в Америке тех или иных людей, которых мы знали по институту или по работе. Но это всё невозможно было на себя предметно примерить в силу какой-то эфемерности, нереальности историй.

Помню, в одном письме парень писал из Сан-Диего (передаю дословно): «90% соотечественников, которых я тут встречаю, – это люди, которым в СССР я не подал бы руки». Эту его фразу, преломленную через мой личный опыт, теперь я интерпретирую так: и дома, и в эмиграции мы живем в очень узком социальном слое. Мой московский круг общения на 90% был сформирован физмат школой и институтом связи. Даже само смысловое наполнение слова «еврей» в моем доэмигрантском понимании сводилось к человеку с высшим образованием, работающему в таких областях, как наука, медицина, стоматология, образование, инженерия, бухгалтерия и далее в этом ключе. Отдельным слоем проходили работники сферы торговли и снабжения. Но и они имели высшее образование.

В эмиграции мы поначалу пытаемся переносить прежние понятия на новых людей, и не получается. Это другой пласт. Не лучше, не хуже – другой.

Город, из которого человек приехал, по важности стоит

после принадлежности этого человека к твоему социальному слою. Это касается не только его рода деятельности и уровня образования. Это ещё и этика, и категории, которыми человек мыслит, его система ценностей. Но затем идет специфика страны, города, – это тоже участвует в создании комфортного микроклимата, микросреды, в которой тебе хорошо.

У нового эмигранта самая большая проблема – обрести свой микромир. На это уходят годы, и годы, и годы. Вот это я бы и назвал самым трудным в адаптации на новом месте. Во всяком случае я исхожу из опыта нашей адаптации и того, что приходилось наблюдать вокруг. Надо заново построить круг общения, человеческое окружение, которое на Родине строилось десятилетиями.

В иммиграции ошибки и потерянное время – это естественный ход вещей. Если человек из десяти начинаний преуспел хотя бы в одном, то это очень успешный человек. Нет никакой трагедии в том, чтобы начать что-то и «потерять время зря». Трагедия в том, что человек живет и ничего не делает из боязни, что у него не получится. Вот эти – действительно обреченные. И насчет того, что неудача равна «потере времени зря», я не могу согласиться никак. На неудачах успешный человек учится в 10 раз больше, чем на победах. Нет движения вперед без неудач. Их не надо бояться, нужно выходить из них, становясь сильнее. Мне очень нравится у Маркса фраза: «Человечество, смеясь, расстаётся со своим прошлым». Не со слезами, а именно смеясь! Но для этого оно должно стать прошлым. С настоящим расставаться зачастую очень болезненно.

Волею судеб я испытал очень много боли в ситуациях, связанных с другими людьми. В значительной степени это связано с тем, что я рос в тепличных условиях, созданных старшими поколениями, прошедшими через такие чудовищные лишения и страдания, что весь смысл их жизни был в оберегании нас, молодых, от жизненных трудностей. Эта тепличность мне дорого стоила, но это моя жизнь, и я ее ни на что менять не хочу. Моя боль и радость моя, и судить мне себя самому, и ошибки свои самому исправлять. Жизнь продолжается... Если бы я знал трех человек и в двух из них разочаровался, то мог бы, наверное, спиться или свихнуться. Но поскольку я знаю несколько тысяч человек, то на одного такого разочаровавшего у меня найдется несколько десятков других, участием в жизни которых я горжусь, и надеюсь, что за это участие мне многое простится.

И еще я, честно говоря, не верю в дорогу без препятствий,

ведущую к чему-то большому и светлому. Если препятствий нет на пути, то и путь этот в никуда.

Ещё могу сказать, что в США мы стали намного чище и светлее в человеческом отношении. Не помню, чтобы я тут кому-то, когда бы то ни было позавидовал, например. И мыслями стали чище, и поступками, и к злу нетерпимее, и к себе в нравственном отношении требовательнее. Во время перестройки в СМИ часто цитировали слова А. П. Чехова из письма к брату Михаилу: мол, надо каждодневно по капле выдавливать из себя раба. Так вот, здесь этого не нужно. Рабство вытекает само по себе, за отсутствием вдавливания.

Фермерский рынок

Рассказывая о впечатлениях первого времени, и особенно о выживании в условиях безденежья, хочу рассказать о Farmers Market (фермерском рынке) в Сан-Франциско. Начнем с того, что в той части города, где селятся многие наши соотечественники, то есть в Ричмонде, доминируют количественно китайцы. Там чисто, спокойно, хорошо, в общем и целом. Почти в каждом квартале (а на улице Клемент так и по 2-3 на квартал) расположены китайские и вьетнамские овощные магазины. Там все свежее и относительно недорогое. Во всяком случае намного свежее и дешевле, чем в больших сетевых супермаркетах.

В таких условиях, кажется, что можно ожидать от городского «колхозного рынка»? Меж тем рынок располагается в самом центре города, практически напротив сити-холла. Там много места для парковки и вообще просторно. Один день в неделю, в воскресенье, если не ошибаюсь, раскидываются и расставляются брезентовые навесы, расставляются раскладные прилавки, и на этом пространстве в серьезной толчее городские массы сходятся за свежатинкой. Там есть практически все, что можно найти в овощных магазинах, но очень свежее, прямо с грядки. Там и мед, и свежесыпеченный хлеб, и свежесжатые соки, и даже свежая рыба на льду – сегодняшний улов. Фрукты и овощи заметно дешевле, чем в китайских лавках. Для примера: если в крупном сетевом супермаркете Safeway апельсины стоят 59 центов за фунт, в китайском магазинчике – доллар за 3 фунта (крайне редко за 4), то на рынке за доллар можно купить 5 фунтов апельсинов.

В Силиконовой долине тоже много рынков, побольше и поменьше. Тот, что в Маунтин-Вью по воскресеньям, у станции калтрейна (местной электрички), – пятый в Калифорнии по величине. Но здесь рынок не дешевый. Наоборот, он дороже магазинов, поскольку всё свежее и товар, преимущественно, органический.

Непонятки с джинсами

В СССР джинсы были в большом фаворе и делились на три категории:

- импортные (круто – цвет, трутся);
- отечественные (фуфло);
- техасы (вообще не джинсы, так, неприличная стилизация).

Отечественные джинсы появились относительно недавно. Покрой у них был неважный, но джинсовая ткань относительно приличная. Раньше и этого не было, только техасы. А техасы для мальчика 10 лет – нормально, а для взрослого парня это все равно, что тренировочные штаны, только в колхоз выезжать.

Соответственно и цена джинсов импортных (у фарцовщиков) сильно отличалась от цены отечественных (в магазине). Это было понятно, и с этим сознанием мы оказываемся сначала в Нью-Йорке, а потом в Сан-Франциско. И тут вылезает на свет божий какая-то явная ерунда. Джинсы одной категории – импортные – продаются в разную цену! Причем в разную – это мягко сказано. Если на развалах в Манхэттене Джинсы Импортные можно купить за десятку, то в Сан-Франциско мы заходим в специализированный магазин Jeff Jeans, где подрабатывает наша племянница, и там Джинсы Импортные стоят и семьдесят долларов за пару, и больше. И народу в магазине полно – смотрят, примеряют. Вот и пойми их, американцев!

Американский хлеб

Мы раньше слышали неоднократно, что хлеб в Америке, как вата, – в письме каком-то прочитали и со слов туристов. И когда в первый раз дошло до покупки хлеба, мы стали детально изучать предложение. Идешь вдоль довольно длинной полки, а

на ней – множество пакетов с нарезанным хлебом квадратной формы. Чем они отличаются, понять невозможно, кроме цены, конечно. Со временем ты узнаёшь, что это хлеб для сэндвичей. Такой, к которому мы в Союзе привыкли, тоже есть, и очень приличный. Поначалу мы этого не знаем и смотрим на тот, что есть на полке. В то время ценник начинался от 59 центов за упаковку. Следующий, справа от него, – 61 цент за упаковку. Тут я начинаю тупить: кому, нафиг, нужен этот хлеб за 61 цент, если рядом лежит точно такой же (мягкий и квадратный) за 59 центов? Если дойти до конца полки, то там цена хлеба доходит почти до трешки, а он точно такой же, квадратный и мягкий.

Один из сюрпризов Америки

Дети в публичных местах, в магазинах, например, не плачут. Ни белые, ни мексиканцы, ни китайцы, ни черные. Спокойно себе сидят в колясках, на полу в грязи возятся, никто их не одергивает. Если вдруг где-то заорут, то это русские. И если ругаются муж с женой, то это тоже обязательно русские, – язык знакомый, не ошибешься.

Постоянно кажется, что встречаешь на улице кого-то из московских знакомых. Временами даже тех, кого давно не видел. Мотаешь головой и снова всматриваешься: ба! Да это же китаец! А вылитый слесарь Гоша из третьего ЖЭКа. Знакомые просматриваются в людях абсолютно любых этнических групп – и среди китайцев, и среди афроамериканцев тоже. Но это только по первости. Потом этот феномен исчезает.

Русский магазин

В Сан-Франциско на тот момент существовал единственный русский магазин, на улице Бальбоа. Не очень большой, но и не крошечный. В нем даже был мясной отдел, где топором рубили мясо.

Мы подходим к прилавку и с интересом рассматриваем, что там продается. В то время из СССР завоза не было, поэтому продаются товары, похожие на привычные нам по прошлой жизни, но иностранного происхождения: брынза из Греции, шоколадно-вафельные тортики из Польши, халва из Болгарии, колбасы копченые из Италии. Из стран

Средиземноморья были товары. Но в целом скудненько, с Нью-Йорком не сравнить. Кстати, русские конфеты привозят из Нью-Йорка, у них те же ностальгические названия, но слегка отличается форма – не такая плоская. Они не просто свежее тех, что продавались в Москве (даже в лучшие годы), они более шоколадные. В «Белочке» – целый орешек, не потертый в пыль, а прямо шариком.

Если в Москве у меня два раза в неделю изжога и я глотаю соду в порошок, запивая водой, то в США изжога ушла навеки. Точнее, два раза за 20 лет случилось: один раз купили банку молдавской баклажанной икры (ностальгия замучила), в другой раз поели голубцов в польском ресторане.

Телевидение на русском языке

Оно ограничено получасовой программой «Время» на бесплатном International Channel. На этом канале в образовательных целях каждые полчаса идут новости из другой страны: Ирана, СССР, Кувейта, Гонконга... По новостям мы соскучились, поскольку привыкли к международным, а тут все местные.

Давно нет дождей

В Сан-Франциско, как и в Калифорнии в целом, дожди идут пару месяцев в году, зимой. Водохранилища наполняются, и на весь год этого хватает. А в штате не просто 30 с лишним миллионов населения, но и мощнейшее сельское хозяйство, которое тоже нуждается в воде.

К моменту нашего приезда уже года 2-3 дождей не было вообще, просто катастрофа. На горнолыжных курортах простой. Мало того, что нового снега нет, так еще и старый подтаивает, где был. Каждый выпуск новостей начинается с сообщений, на каком уровне вода в пяти-шести главных водохранилищах. Эксперты советуют экономить воду в туалете и не спускать, когда идешь по малой нужде, а только если по большой. Разрабатывают планы по урезанию водоснабжения плантаций. В этой связи договариваются о завозе апельсинов из Флориды и Израиля. Тема воды – наитрепещущая.

И вдруг КАК ПОЛИЛО!!! Весь штат следит, сколько и в каком водохранилище воды накопилось. Все это живенько

так, с видеорядом, с комментариями экспертов. Радости непрерывной на несколько месяцев.

Тут дочь, а ей уже лет 14, затосковала по оставшейся в Москве подруге Насте. Той самой, которой было адресовано письмо о подобранных на улице телевизорах. Дочь требует доставить её на недельку прямо в Москву. Я звоню Насте маме и говорю, что давай, мол, лучше мы Настю к нам доставим на неделю-другую. Та отвечает, что рада бы, но денег нет. Я взял расходы на себя, но оставалась проблема, что подростка не пустят без сопровождения взрослого в самолет, как нам говорили абсолютно все. Кроме того, нам все говорили, что ей визу не дадут.

Я написал трогательное письмо в посольство, объяснил ситуацию и под свою личную ответственность взял на себя все обязательства, которые мог придумать. Дали Насте визу и в самолет без взрослых пустили. Это было уже году в 1993.

Прилетает Настя и солидно так рассуждает про Америку. И про Калифорнию, говорит, им тоже рассказывают в английской школе. То есть она в курсе новостей.

Спрашиваю: «Что рассказывают про Калифорнию?» — «В Калифорнии, — говорит Настя, — с водой плохо». — «Верно, — говорю я, — и что?» Тут она оживляется, поскольку есть возможность блеснуть: «Поэтому воду экономят. Сначала, когда наливают ванну, в ней купается папа, потом купается мама, потом в этой воде купают детей, потом стирают белье, а напоследок в ней купают собаку!»

Мы повезли Настю на 17 Miles Drive – это такая достопримечательность, очень живописное место. Там шикарные гольфовые поля и возле одного из них – ресторанчик, куда мы зашли перекусить. Взяли обед в русском стиле: курочку с жареной картошкой, очень приличненько. И сам ресторан далеко не из средненьких, да и место такое. Выходим, покушав, на улицу. Настя с удовлетворением поглаживает живот со словами: «Хм, общепит, а прилично кормят!»

Надо учиться

В начале девяностых на русском языке издается только одна газета – «Новая жизнь». Ее издает «Джуйка» и рассылает подписчикам. Тираж где-то 6 тысяч, периодичность – раз в месяц, одиннадцать месяцев в году. Там вся реклама: курсы и

программы «Джуйки», русские врачи, пара страховых агентов, несколько американских магазинов, которые рекламируются в русскоязычной газете. Подписка бесплатная, что очень удобно. В редакции три постоянных сотрудника. Они получают немного, но любят свое дело. Плюс в «Джуйке» для сотрудников роскошные бенефиты на всю семью.

Вот в этой газете я и натываюсь на объявление некоего учебного заведения под названием Rockwell College. Там вроде как переучивают советских инженеров на что-то местное. В том числе инженеров-электриков, что мне очень подходит.

Звоню по телефону. Отвечает человек по фамилии Бровкер, имени не помню. Предлагает встретиться и поговорить. Мы встречаемся на улице и гуляем по округе. У него коляска с маленьким ребенком, совсем крохой. Самому Бровкеру под сорок, он тут уже лет 10, инженер, из Киева. Выясняется, что школы у него пока нет, но он хочет ее создать, поэтому дал объявление. Собственно, у Бровкера в планах и офисные профессии, и мой опыт в обучении машинописи ему нравится. Про переучивание советских инженеров Бровкер говорит разумно: надо учить прикладным навыкам, делать реальный проект, включать его в резюме. Собственно, так работают многочисленные курсы в Нью-Йорке и других местах, где много советских эмигрантов. Мне все это импонирует. Потом мы несколько раз перезваниваемся, общаемся в очень открытой и дружелюбной манере, я интересуюсь, как движется проект. Собственно, к тому моменту я уже начал преподавать как почасовик в паре местных организаций, но почему бы не поработать и у Бровкера? Дело хорошее. А он уверяет, что вот-вот у него начнется курс обучения секретарей. (К обучению инженеров он так никогда и не приступил).

В какой-то очередной раз я ему звоню и слышу ледяной голос. Если не враждебный, то близкий к этому. Спрашиваю, как продвигается проект? В ответ слышу произнесенную ледяным голосом фразу: «Ничем не могу помочь». Самое интересное, что я к нему никогда не набивался, он сам меня приглашал и выражал заинтересованность. Это меня очень удивило. Я попытался спросить, что случилось. Но ответ был таким же ледяным и таким же идиотским: «Ничем не могу помочь». Еще он добавил, что нашел преподавателей-американцев. Слово «американцев» произносилось так, что я должен был понять: по сравнению с ними я полное ничтожество просто потому, что они американцы.

Первый штраф и первое посещение Traffic Court (дорожного суда)

Ехал я как-то летом 1991 года по улице в Сан-Франциско. А ехать там, надо сказать, довольно неприятно: полосы узкие, перекрестки на очень близком расстоянии друг от друга, пешеходы снуют туда-сюда, вообще не глядя на автомобили. Да еще много городского транспорта: автобусы, троллейбусы. Напряжение при езде за рулём очень большое.

Короче, выехал я на перекресток, едва загорелся желтый на светофоре, но не тут-то было, – уже какая-то девица перебегает передо мной дорогу, не давая проехать. Тронулся с места я уже на красный, и тут же меня полицейский прихватил. Я ему резонно говорю, что выехал на желтый. На что он, не менее резонно, отвечает, что, мол, в следующий раз, как будет желтый, тормози. Я бы и затормозил, но боялся встать посреди перекрестка: узко все, тесно. Ну, вышло так. А он мне штраф выписывает: 250 долларов! Сумма для нас просто космическая.

У Ирины, жениной сестры, есть книга на этот случай: что и в какой ситуации на дороге можно и нужно оспаривать. Находим наш случай в книжке, получается, что я не виноват и штраф мне должны снять. Это типичный случай ошибки со стороны полицейского. С этим я и отправляюсь в суд. Там надо сначала подать заявление, и они тут же назначают дату суда. На подачу заявления очередь минут на 10. На мне надета куртка местной телефонной компании PacBell, кто-то подарил. Стоящий передо мной парень поворачивается, тычет пальцем в куртку и спрашивает, работаю ли я в этой телефонной компании. Нет, говорю, не работаю. Перекинулись парой слов. Он дал мне карточку со словами «если работой интересуешься, то позвони». Я заяву в суд (Traffic Court) подал, день слушания себе в блокнотик записал и убыл по месту проживания.

Суд выглядел так: сидит в мантии худошавый афроамериканец средних лет, выражение лица вполне приличное. Все идет по шагам.

1. Вопрос в зал (а там человек 70): «Кто признает вину и хочет пойти на курсы вождения, чтобы снять нарушение?» Половина зала встает и регистрируется у секретаря.

2. «Кто считает, что его оштрафовали не по делу?» Эти должны за рассмотрение дела заплатить сбор долларов 30. Судья смотрит, на кого полиция прислала объяснение ситуации. На половину ничего не пришло. Им всё прощают, дело закрывают, они уходят. Но это не мой случай.

3. Остальные беседуют с судьей по одному. У меня на листе бумаги картинка аккуратно нарисована, как все было. Судья с симпатией слушает и говорит: «Ну, ладно, заплатишь половину штрафа». У меня глаза на лоб: за что, говорю, половину, если я вообще не виноват? Вот и в книжке написано. Он тоже не понимает, смотрит на меня: я ведь тебе, говорит, половину скостил. Больше никак не могу.

Меньше всего на свете суд имеет отношение к выяснению, кто прав, а кто нет, и к справедливости в целом. Но по самому факту обращения в суд дают скидку со штрафа, даже если ты реально виновен. Те, кто действительно набе-зобразничал, уходят с половиной штрафа очень довольные.

Нас айтируют за «Амвей»

А тому парню, что телефон мне оставил, я всё же позвонил по поводу работы. Он сказал, что подъедет к нам вместе со своей женой. Ну и приехали они вдвоем. Достали коробку с разным товаром и каталогами. Стали нас развлекать разговорами и презентацией. Мы тогда ни про «Амвей» (Amway, сокр. от англ. American Way of Life — «американский образ жизни»), старейшая сетевая компания США), ни про сам сетевой маркетинг слыхом не слыхивали. Но послушали внимательно. И поняли: это не то, что нужно, сейчас нам необходим устойчивый заработок. Да и не знаем мы толком никого, кому такой товар предложить. Те же товары, что у них в каталоге – стиральный порошок, зубную пасту, еще всякую всячину, – всё это мы намного дешевле покупаем. Наверное, как я сейчас понимаю, качество пасты и порошка было несопоставимо, но нам в то время было совершенно не до этого. Джинсы импортные. Паста для зубов. Порошок для стирки. Различия в брендах мы понять не могли при всем желании. А переплачивать за один бренд против другого вообще считали бессмыслицей.

Главным местом наших покупок в то время был магазин Canned Food в центре Сан-Франциско, на Харрисон.

Гигантского размера сарай с товарами как продовольственными, так и всеми остальными. По-русски там если не каждый второй покупатель разговаривал, то каждый третий-четвертый. Сейчас этот магазин называется Grocery Outlet. Такие есть во многих городах Калифорнии. Там продают то, от чего большие и небольшие магазины хотят избавиться. Цены более чем хорошие, просто сказочные. Например, дорогое мороженое в виде шоколадных конфет, которое обычно стоит 3-4 доллара за небольшую коробку, там стоит полтора. Начав там покупать, ты уже многие товары вообще нигде больше покупать не захочешь: и пасту, и бумажные полотенца, и горошек-кукурузу-оливки, пищевые масла, вина. Я до недавнего времени мог заехать в такой магазин в 20 минутах от нашего офиса в Редвуд-Сити, чтобы купить вина. Там вино, которое всюду стоит по 30 долларов бутылка, отдают по 7-8 долларов. В те годы мы платили по доллару за бутылку, которая стоила 4-5 в других местах.

Имея опыт покупок в Canned Food, мы никак не могли врубиться в концепцию покупки по каталогу аналогичных товаров за вдвое-втрое большую цену. Но, благодаря истории со штрафом на дороге, состоялось наше первое знакомство с сетевым маркетингом. Мы поблагодарили семейную пару и сказали, что не сможем к ним присоединиться. Просто ищем нормальную работу. А ребята были симпатичные, наших лет. Очень приличные, объясняли, что к чему, без перебора и давления.

Светлана натъкается на странную организацию

Примерно в это же время мы попадаем в необычную историю. Жена находит объявление о найме, и мы туда едем. Дело происходит в гостинице, в большом зале на 500-600 человек. В то время под объявление о найме можно было легко собрать и больше народу. Некая COPA Corporation. Рассказывают, что они из Флориды, расширяются на Калифорнию. А занимаются тем, что продают пенсионные планы для простого народа. На комиссионных. Некоторое сочетание сетевого маркетинга (шум, тарарам, восторги) и страхового финансового бизнеса. Вполне возможно, что полное кидалово, – не могу судить. Мы тогда мало что поняли

из всех этих разговоров, но поняли, что будут обучать, назначать аппойнтменты, а там надо произносить презентацию, которой они тоже учат. И ещё поняли, что супругу мою они приняли в команду (вряд ли они кому-то отказывали, как я сейчас думаю).

Жена загорелась и несколько раз ходила на тренинги, но произошел облом: она не могла заучить их презентацию. Там не только текст довольно большой, но и выражение надо было правильно отработать. Оказалось очень стрессово, но ей в плане английского был хороший толчок, а нам вместе – некоторый опыт, чего на свете бывает.

Многоликая Америка

Из событий 1991 года надо рассказать про ГКЧП, как это выглядело с американской стороны. К Горби в общем и целом в Америке было отношение как к хорошему парню. От холодной войны все устали и радовались переменам. Те три дня, что в Москве творилась суматоха с переворотом, тут по телевидению не показывали практически ничего, кроме трансляции с московских площадей, перебиваемых репортажами московских корреспондентов и комментариями местных обозревателей. Уровень сочувствия и сопереживания был невероятно высоким, разве что заплаканных глаз не было.

Мы открыли тогда для себя еще одну грань Америки, довольно неожиданную: после 60 лет конфронтации они переживали за нас, как за самых близких. Как раз накануне я свел бодрого американца-пенсионера лет 65-66 со знакомым кооператором в Москве. Американец собирался в его кооперативе преподавать английский. По телевизору танки показывают у Белого дома, а он звонит мне и спрашивает: «Майкл, я же тут ни при чем, я же все равно могу поехать? Как ты думаешь?» Кстати, уехал, женился там. Хороший мужик, интеллигентный и равнодушный.

На улице к нам много внимания. Иногда необычного. Подходит паренек, спрашивает, откуда мы. Отвечаем. Протягивает руку и говорит по-русски с сильным акцентом: «Здравствуйте, товарищ».

На второй день после приезда шли мы с женой по даунтауну с картой города в руках, пытаюсь найти какое-то

учреждение. Видимо, лица у нас были очень стрессовые. Навстречу нам – громадный афроамериканец. Подойдя поближе, он на нас смотрит и говорит: «Smile!!!»

Мужчина постарше на улице спрашивает, откуда мы. Говорим, что «from Russia». На что получаем одобрительное, с пониманием: «Oh!!! Russia is a very good country to be FROM!!!»

Когда мы собирали вещи и садились в самолет, нам казалось, что мы по горящему мосту уезжаем и он вот-вот за нами обвалится. Ничего подобного! Приехавшие на 3-4 месяца позже нас, в марте-апреле 1991-го, смотрят на нас, как на свалившихся с Луны. Оказывается, мы **ВООБЩЕ** ничего не знаем про СССР! Мы не застали повышения цен!

Голые и босые, а так всё нормально

В первые пару недель по приезде в Сан-Франциско нас посещают 3-4 небольшие делегации совершенно незнакомых людей, узнавших, что приехали новички. Они по совокупности надарили нам мешков пять одежды. Не пакетов, и не больших пакетов, а именно мешков. Мы с удивлением перебрали содержимое. В основном размеры не подходили. Ну, может, пару вещей взяли. Да и мы не совсем раздетыми приехали. А мешки-то место занимают. Теперь я понимаю, что народ просто хотел от одежды этой избавиться. Когда у нас машина появилась, я эти мешки в «Джуйку» и отвез, отдал в donation. Там меня попросили какую-то карточку заполнить. С тех пор нам стали приходить по почте просьбы о пожертвованиях в пользу «Джуйки». Мы веселились от этого невероятно.

Под самый Новый 1992 год родители жены подарили нам тысячу долларов на покупку компьютера. В те годы существовало множество вьетнамских и китайских мастерских, где за недорого собирали всякие конфигурации. За 1000 долларов у нас появилась система с 80-мегабайтным жестким диском под Windows 3.1. Знакомый программист нас ругал как беспредельщиков: «Нормальным людям больше чем 40-мегабайтный диск не нужен!» В это же самое время мы купили ещё свой первый видик Funai за 180 долларов. Стали обрастать барахлом!

На этом мы расстаемся с 1991 годом – нашим первым годом жизни в США. Было трудно и радостно одновременно.

А в стране рецессия и много недовольных

Папа-Буш не был плохим президентом. И даже экономика при нем была не настолько плоха, чтобы менять коней на переправе. Но ему не хватало душевности, харизмы. Говорит об экономике, о том, что трудности преодолеваются, но к тем, кто в беде, ни капли сочувствия от него нет даже в голосе, даже в выражении лица. Конечно, Клинтон в этом смысле выглядел намного ярче. Папе-Бушу не помогла даже успешная, практически без потерь, кампания в Ираке. Многие недоумевали, почему не сместили Саддама и не добились режим. Но, по большому счету, для американцев дела домашние на первом месте.

В 1992 году набирает серьёзные обороты предвыборная кампания. Самые дискутируемые темы – геи в армии, реформа здравоохранения, аборт. Ну, и экономика, естественно.

Некоторая доля голосов к республиканцам приходит от крайне правых. Прокатилась волна убийств врачей, выполняющих аборт. По телевизору показывают ограждения вокруг госпиталей и врачей, выводимых с работы под охраной мимо толпы беснующихся озверевших религиозных фанатиков. Страна вздрогнула: республиканцам придется с ними считываться за победу. Пусть не самой сахарной косточкой, пусть хрящиками, но кому с отморозками по пути?

Летом целую неделю идет бунт в Лос-Анджелесе. Порядка 50 человек погибших. Грабят магазины. Автобусы с революционно настроенными отморозками идут «поднимать» Сан-Франциско. Их перехватывают по дороге и разворачивают. Ограничилось десятком побитых витрин.

Причина бунта – «социально несправедливое» решение суда, оправдавшее 4 белых полицейских, избивших чернокожего парня. Избиение было случайно снято на видеокамеру, и небольшая часть 10-минутного сюжета пошла на телевидение. Нацменьшинства требовали наказать расистов-полицейских. Мексиканцы и афроамериканцы громили магазины в тех же районах, где сами жили. Но в нищих кварталах Лос-Анджелеса мелкий бизнес в руках корейцев и других азиатов. На бизнес в приличном районе у них денег нет. Поэтому, помимо выяснения отношений между белыми

и черными, начинается бодяга между черными и корейцами. А я как раз в это время работаю в Корейском центре и выслушиваю доктора Чен и других сотрудников по этому вопросу.

Мордобой и смертоубийство на улицах снимают на видео с вертолетов. Кое-что идет по телевидению. Например, хорошо помню кадры, снятые с вертолета: на плоской крыше магазина прохаживаются 3-4 аккуратных корейца с ручными пулеметами наперевес. Корейцы – молодцы, организовали самооборону! Национальная гвардия входит в город для наведения порядка, кладет наповал с десяток гражданских. Сотни раненых. По телевизору показывают каких-то, до тошноты отвратительных, («официальных») чернокожих правозащитников. Они негодуют. Называют грабежи и убийства «ответом афроамериканской общины на несправедливость общества».

Через несколько месяцев – президентские выборы. Мы в них пока не участвуем.

Ровно через год после приезда, в конце 1991, мы подали на грин-карту (карточка, подтверждающая наличие вида на жительство). Тут же прошли интервью и через 2 месяца получили сами карточки по почте.

Мы обростаем знакомыми

Работа в Корейском центре ставит меня как бы в эпицентр русской жизни: через мой класс по машинописи проходит много новичков. Мы начинаем обростать знакомыми. У всех примерно одни и те же проблемы. У кого-то уже есть и решения. Я свожу людей друг с другом на предмет обмена опытом, сам довольно много полезной информации начинаю в голове держать.

Что всех волнует? Где, как и на чем можно сэкономить. Тут, если ты приезжаешь к устроенной родне, то они толком ничего не подскажут, поскольку сами не в курсе.

Второй вопрос: как вызвать родственников? В этом деле есть тонкости. Вообще прелесть беженской программы в том, что мы можем, буквально сойдя с трапа самолета, вызывать родственников. В нашей собственной цепочке со временем набралось уже человек 20. Один за другим, пласт за пластом. Многих из них я раньше никогда не встречал, не доводилось.

У нас уже есть с кем куда-то поехать. Есть к кому

пойти в гости. Новички тянутся друг к другу и стремятся создать новый круг знакомств. Это не просто. Очень много потерянных людей. Если не совершенно сумасшедших, то явно с проблемами. Были натуральные зомби. На вопрос: «Как с работой?» — повторяли, глядя в одну точку, с выражением лица, как у моджахеда перед самоподрывом: «Я – инженер», «Я – главный инженер», «Я – главный энергетик», «Я – физик-теоретик». Количество бывших главных инженеров и энергетиков превышало все допустимые экологические нормы.

Стресс чудовищный – ни языка, ни работы, ни денег. Начинаются проблемы в семьях. Авторитет кормильца и хозяина жизни надо зарабатывать снова, но непонятно как. Крики, ссоры, скандалы, разводы – этого добра сплошь и рядом в неустроенных семьях.

Стабильности нет и близко

Я работаю в двух местах, и это лучше, чем вообще не работать, конечно. Но есть проблемы:

— я занят всего 25 часов в неделю, а не 40;

— если в следующем семестре расписания занятий совпадут по времени в обоих местах, то придется одно оставить. Пока у меня занятия в одном месте утром, в другом – после обеда. А если меня в одну и ту же смену поставят? И эти проблемы с расписанием возникают три раза в год, поскольку в году три семестра;

— все это бюджетные программы, финансирование обрезают, кризис на дворе. В любой момент любая из моих работ, а то и обе сразу, могут закончиться. И никто не знает, есть ли деньги на следующий квартал.

Так что надо искать что-то постабильнее, понадежнее. И тут мой взор упирается в вакансию социального работника в Jewish Vocational Services. И описание прямо под меня, и требования все налицо. Во всяком случае мне так казалось в тот момент. Там платят что-то около 24 тысяч в год, отпуска, бенефиты и всякое такое, что пока даже и не очень понятно, что это.

Мы позвонили старой знакомой по встрече Пасовера, хозяйке дома, и она походатайствовала — меня вызвали на собеседование. Наверное, как я сейчас понимаю, для их команды я был слишком неамериканский, сырой совсем. И шансов у меня реально на эту вакансию не было. Но со мной

очень вежливо поговорила приятная женщина лет сорока. Конечно, сочетание внешних условий было для них совершенно невозможным.

Организация не могла справиться с поставленной задачей. Если бы новичков было меньше раз в десять, а экономика вела себя хорошо, то они бы нас просто по своему активу раскидали, по владельцам мелкого бизнеса, как 10 лет назад: в кочегарку, на уборку, на мытье посуды. Но все наоборот нынче: наплыв иммигрантов есть, а экономик нет. Ну, и получается в их сознании, что «эмигрант нынче плохонький»: не тянет, не ценит, не понимает, не старается. Позапишутся на все программы, которые в списке есть, а как до дела доходит, так никому, оказывается, ничего не нужно. Их посылают сортир в госпитале мыть за 6 долларов в час со всеми бенефитами, а они говорят: «Я – инженер и сортир мыть не хочу». А какой он инженер? Приедут из стран третьего мира, и все инженеры, понимаешь!

Самое главное, что до меня начинает доходить: так жить нельзя! Даже 24 тысячи в год, которые платят социальному работнику, – это тоже не жизнь, даже если заработок стабильный. Как промежуточный вариант, конечно, не вопрос, но это совершенно не то, к чему я внутренне стремлюсь. Причем, к чему я стремлюсь, я пока и сам сказать не могу. Но уже понимаю, что не к этому.

Когда я вижу, что у человека в голове явно завиральная идея, и он ею полностью поглощен, то самое лучшее, что я могу ему пожелать, – это чтобы его идея успешно осуществилась. Тогда человек от нее освободится и будет готов к новому витку. В противном случае, вместо того, чтобы радоваться жизни, он будет переживать, что не состоялся в чем-то для него важном.

Хохмочки иммигрантской жизни

Находясь в эпицентре новой беженской тусовки Корейского центра, я впитываю истории, рассказанные студентами, и просто анекдоты. Да и в самой классной комнате случаются забавные эпизоды.

Студентка

«Вы только представьте себе, сижу в кресле у стоматолога, а она мне говорит: «Пациент, не мувайте губами!»

Анекдот

На ступеньках Chase Manhattan Bank сидит одессит и продает семечки стаканом из мешка. Подходит знакомый и просит одолжить 20 долларов. Тот ему отвечает: «Я бы рад, но не могу. У меня соглашение с банком. Они не продают семечки, а я не даю деньги в долг».

Классика неизвестного происхождения

В русском магазине продавец спрашивает покупателя: «Вам сыр писом, или послайсать?»

Диалог

— Как там в Америке? Вроде рецессия?

— Пока тут есть такие помойки — жить можно!!!

Вопрос

— Как там Ваш племянник? Устроился? Или все еще работает?

Рассказ женщины-новичка о собеседовании на должность продавца

— Подводят меня к менеджеру-китайке. Она на меня глаза как подняла, аж в лице потемнела!

— Почему?

— Сразу поняла, что через три месяца я здесь буду менеджером.

Бывалый иммигрант оценивает резюме новичка

— Резюме у Вас в целом неплохое. Но, понимаете, тут очень не хватает того, что называется American Experience.

— Так где же взять экспириенс, если мы только приехали?

— Ну, экспириенс приходит с опытом!

(Крылатая фраза на протяжении многих лет.)

На озере

У нас есть автомобиль, и мы выбираемся на какое-то озеро в лесу. Ставим машину и выходим на поляну. У входа на тропу щит с объявлениями, который напоминает прошлую жизнь. У нас в Москве было два хороших приятеля, у одного фамилия Байкин, у другого – Хайкин. А на щите написано: «No Biking, No Hiking».

Об английском языке

В нашу первую неделю в США, когда мы сидели в нью-йоркском мотеле и смотрели телевизор, в одной мыльной опере тощая тетка говорила толстой бабнице: «Where did you get jeans that size?» И сказала она это быстро – у меня не было времени на осмысление, – но фраза была абсолютно понятна, хотя тогда я практически не владел языком.

С каждым днем ты начинаешь какие-то вещи лучше понимать, не логическим осмыслением, а как на родном языке: сразу, куском, не задумываясь, на каком языке это сказано. Чтобы ускорить этот процесс, надо быть в языковой среде, смотреть телепередачи, читать книги.

Второй момент: есть подмножества языка, которые легче тренируются, но тянут за собой весь остальной язык. Например, если, работая в ресторане, человек стал бегло говорить на ресторанные темы, то этот уровень беглости у него распространяется и на язык в целом. Если совершенствовать язык сразу на разнообразном и обширном лексическом материале, то процесс займет больше времени.

Года через три я практически перестал замечать, на каком языке идет разговор. Но и сейчас, если я попаду в незнакомую ситуацию, например, на лесопилку, то мне понадобится время, чтобы там освоиться с терминологией и сленгом.





ТЕХНИЧЕСКОЕ
ПОСОБИЕ
ПО
РАБОТЕ
С
АТМ

ТЕХНИЧЕСКОЕ
ПОСОБИЕ
ПО
РАБОТЕ
С
АТМ



ПЕРВАЯ РАБОТА ТЕСТИРОВЩИКОМ

Не имей сто рублей...



Катализатором перемен в нашей американской жизни стал близкий московский приятель. Назовем его Гошей. Мы познакомились ещё в то время, когда я, работая в ЦКБ Министерства связи СССР, учился заочно на матфаке Калининского (ныне Тверского) госуниверситета. Там было много москвичей и среди студентов, и среди преподавателей. От Ленинградского вокзала до Калинина на электричке – менее двух с половиной часов. Дома я готовился, а раз в месяц по субботам приезжал и сдавал экзамены. В субботу на каждой кафедре дежурил преподаватель, который мог принять экзамен. Дважды в год я брал совершенно официально оплачиваемый отпуск дней на 10 и участвовал в установочной сессии, – это когда начитывается курс лекций по предметам, которые предстоит сдать в

следующем семестре.

Вот там я с Гошей и познакомился. Он перевелся из какого-то московского вуза. Мы замечательно проводили время и в Калининне, и в электричках. Потом стали и в Москве дружить. Я был лет на пять старше его и уже работал в ЦКБ, а Гоша тогда работал программистом рублей за 80-85 в месяц и комплексовал: «Кто мне без высшего образования даст больше?» Я на него в этом тезисе наехал конкретно, привел его к нам в ЦКБ, где ему сразу предложили 130 рублей, но Гоша к нам не пошел: – не понравилось ему, чем у нас отдел автоматизации проектирования занимался. Но основную идею он понял и тут же нашел себе что-то по душе и за нормальные деньги.

Когда мы приехали в Сан-Франциско, Гоша жил в Силиконовой долине уже около года, работал программистом. Через несколько месяцев к нему приехала жена с ребенком, и они поселились в Саннивейле, где мы их иногда навещали, а они нас в Сан-Франциско. Очень здорово, когда есть рядом близкие люди из прошлой жизни.

Глядя на мои переживания по поводу работы и будущего, Гоша просто дал мне книжку по программированию на языке С и сказал, что с работой проблем не будет. Он же мне установил на компьютере нужную программу, и я стал изучать «Си». Резонанс в душе вызвало даже не то, что когда-то я разрабатывал цифровое «железо», а то, что, занимаясь методами быстрого обучения, мне пришлось запрограммировать обучающую программу на странном устройстве под названием Электроника ДЗ-28 – сначала в шестнадцатеричных кодах, а потом на псевдо-ассемблере. Язык «Си» на меня снизошел как манна небесная, как Божья благодать. Я пребывал в неопишуемом восторге, но как с этого работу получить – пока не понимал.

Гоша переговорил обо мне со своим начальством на работе, и начальство захотело со мной встретиться. В компании работало 25-30 инженеров. Президент – китаец, закончивший физфак МГУ в начале 60-х, когда еще была дружба между СССР и Китаем, – с симпатией относился к выходцам из СССР. Мне предложили поработать тестировщиком. Я сказал, что не знаю, что они имеют в виду, но охотно сделаю, что смогу. Гоша и сам не знал, что в компании есть тестировщики. Положили мне 1000 долларов в месяц как бы стипендии на первое время, – дальше, мол, посмотрим. Офис компании находился на восточном берегу залива Сан-Франциско, в городке Ньюарке.

То пусто, то пусто

Было это в понедельник. А накануне, в пятницу, жена получила job offer (предложение работы) от консалтинга на годовой контракт в госпитале Стэнфордского университета на 35 тысяч долларов в год. Это больше, чем до сих пор мы вместе зарабатывали! Требовалось переобучить несколько тысяч медсестер пользоваться новой информационной системой, внедряемой госпиталем. А госпиталь с понтами, им непременно ученую степень PhD подавай на эту позицию! А у нее как раз было при себе, и именно PhD.

Эти два предложения упали на нас в крайне критический момент, когда я с тяжелым чувством уже мысленно примеривал на нас велферные бенефиты. Оба мои контракта иссякли, денег там больше не было: кончилось финансирование. Ровно то же самое произошло и у жены. Мы оба оказались на улице одновременно. Не хочу сейчас вдаваться в подробности, как тяжело нам приходилось последние пару месяцев перед сокращением, когда уже стало ясно, что к этому всё идёт. Никто нас тогда всерьез не воспринимал. Ни меня, ни жену. На тот момент мы еще не стали американскими чебурашками, которым норовит подать лапу каждая дворняжка. Мы оставались странными безымянными совками, к которым на ярмарке вакансий никто не подходил.

Перелом наступил в августе 1992 года.

Итак, в понедельник 10 августа 1992 года я вышел на новую работу.

Первые шаги на новом месте

Мой рабочий день начинался в половине девятого утра, – отвезу ребенка в школу и сразу на работу. Поскольку испытательный срок мне был дан всего 3 месяца, я, как мог, старался побольше узнать за это время. Программисты обычно приходили в офис между 10:30 и 11 утра. Но и засиживались на работе до 9-10 вечера. Для меня было вполне обычным уходить домой и в 9, и в 10, и в 11 вечера. Обучали меня ремеслу методом бросания на глубокое место с последующим самостоятельным выплыванием. Наш менеджер Раджеш, пухлый добродушный индус, был первым человеком, приведшим меня к умозаключению, что индийская еда не для меня. То есть он все время предлагал мне

попробовать что-то необычайно острое, приготовленное его женой. Методом проб и ошибок я понял, что этого следует избегать. Вообще же в то время индусов вокруг было крайне мало. Их еще не завозили десятками тысяч по рабочим визам.

Начальство выделило мне 100 долларов на покупку технической литературы по тестированию. Я отнесся к заданию ответственно и провел часа три в легендарном по тем временам книжном магазине Computer Literacy Bookstore. Их было три на всю Долину. Один – в кампусе компании Эппл. Туда я и отправился. Официальная реклама магазина утверждала, что на его полках есть все до единой книги, издававшиеся когда-либо по компьютерной тематике.

Книг по тестированию нашлось десятка полтора. Я их все сгрэб с полок и уселся по-турецки на полу, в окружении других книголюбцев. В соответствии с бюджетом мною были отобраны три книги. Остальные показали либо устаревшими, либо чрезмерно академичными, вроде диссертаций.

Тестируемый (и разрабатываемый, конечно, компанией) продукт работал под операционной системой Windows 3.1 и представлял собой очень симпатичный Workflow Management Application для бизнесов, client-server, все как положено. Поэтому одна из трех отобранных мной книг была микрософтовским пособием по стандартам Windows Graphic-User Interface. Книга была написана для программистов и определяла, как должны внешне выглядеть продукты, написанные для работы под Windows. Еще одна книга была ранним изданием Канера сотоварищи – Testing Computer Software.

Один корпоративный начальник принес мне в первый же день коробку с только что вышедшим в свет Microsoft Test 1.0. Это инструмент для автоматизации тестирования. Смысл его и других похожих инструментов в том, что я, как тестировщик, могу все действия пользователя описать формальным языком, и этот инструмент будет за меня выполнять действия пользователя столько раз, сколько я нажму кнопку запуска. Скорость колоссальная. То, на что тестировщику нужен час, эта штука сделает за минуту и с гораздо более высоким качеством исполнения, – не отвлекаясь и не нарушая процесс.

Книгу по пользовательскому интерфейсу я читал недели две. Читая, подробно препарировал фразу за фразой применительно к нашему продукту. И понял, что весь продукт разработан с грубейшими нарушениями абсолютно всего, что можно нарушить. Программисты просто не знали о существовании

стандарта. Я написал отчет – параграф за параграфом, принцип за принципом. В компании возник не то чтобы переполох, но была серьезная дискуссия о том, насколько мы вообще хотим быть связаны каким-то стандартом. Пришли к заключению, что стандарты надо уважать.

Автоматизацию я тоже начал потихоньку осваивать, благо, что плана нет и Microsoft Test мне дали больше как игрушку. Но я с ним освоился и начал делать скрипты для автоматизации. Программирование как науку я никогда не изучал, разве что в физмат школе, под «Алгол» и «Фортран». Но как электронщик я что угодно могу закодировать, и оно будет работать. Вот и мои скрипты, может, у кого шибко грамотного и вызывали улыбку, но обрабатывали нормально. Язык программирования, используемый в Microsoft Test, – это урезанная версия Visual Basic с дополнительными библиотеками для удобного манипулирования элементами интерфейса: менюшками, кнопками, текст-боксами.

Забегаю вперед, скажу, что мой опыт работы в этой компании создал все 100% понимания профессии и учебный план будущей школы тестировщиков.

Что за профессия такая необычная?

Определенный дискомфорт состоял в том, что тогда тестировщиков как таковых вокруг не было. Я обзвонил с пяток знакомых программистов, чтобы свели меня с их тестировщиками, но все только пальцем у виска крутили, типа я с Луны свалился. «Ну, сам подумай, — говорили мне. — Мы же пишем софт, и часть нашей работы состоит в том, чтобы убедиться, что он нормально работает. Тестировщики нам для этого не нужны».

Я отправился за разъяснениями к вице-президенту по инженерии – жизнерадостному, доброму и очень умному мужику, большому теоретику (сирийскому армянину), – типа, что за профессия такая? Какие перспективы? Он мне ответил дословно так: «Если ты у нас проработаешь лет пять и все будет нормально, то сможешь выйти на уровень 40 тысяч в год».

А в компании, кроме меня и Гоши, трудятся ещё 3-4 русских программиста. Они слышат такой разговор, ржут и говорят мне, чтобы я его не слушал, потому что за такую лажу так много не платят. Этим ребятам лет по 26-28, у них лет 5

стажа, в основном, советского. Получают они 42-48 тысяч в год. Через несколько месяцев приняли на работу еще одного русского, который получал 62 тысячи. Ему сорок, и он кандидат наук. Но он такой один.

В свои 36 лет я в этой компании по возрасту уступаю только высшему руководству. Среди русских программистов только один парень из Одессы (остальные – москвичи) старше меня на пару лет. То есть, с одной стороны, я – самый начинающий, с другой – самый великовозрастный. Недоросль, натурально! Не самое комфортное положение. Но до комфорта ли человеку, которому надо кушать каждый день, и желательно 4-5 раз?

Кстати, о зарплатах

Все русские в компании знают, кто из нас сколько зарабатывает. Не то, чтобы это имело какое-то значение, но и мне скрывать неудобно, раз уж про других мне тоже известно. По американским меркам, о размере своей зарплаты следует помалкивать. Если ко мне, как менеджеру, придет Джим и спросит: «Почему это Билл получает больше меня?» – то проблема у меня теперь и со склочником Джимом, и с болтуном Биллом. Но у новичков-эмигрантов интерес к зарплатам особый: они хотят понять, насколько адекватно оплачивается их труд, не пора ли поискать другую работу.

На эту тему я в 1997 году статью написал. Привожу её здесь, так как тезисы не устарели.

«СКОЛЬКО ВЫ ЗАРАБАТЫВАЕТЕ?»

Они встретились в первый день, когда он вышел на новую работу. Она уже проработала в этой компании больше года, сначала по контракту, потом в штате. Оба в разное время учились в моей школе. Она спросила: «Сколько ты получаешь?» – «35 долларов в час, — ответил он. — А ты?» Она посмотрела на него укоризненно и сказала: «Знаешь, такие вопросы задавать неприлично». Он так и остался в неведении.

Вопрос о зарплате является очень деликатным, особенно если задан человеком, с которым вы мало знакомы. Но зачастую вы не хотите говорить на эту тему именно с тем, кого знаете достаточно хорошо.

С другой стороны, вопрос о зарплате неизбежен, когда вы ищете работу. Его зададут вам в отделе кадров или в кадровом агентстве. Вопрос о зарплате может встретиться вам в многочисленных анкетах, которые приходится заполнять по поводу и без. Задавая такой вопрос или отвечая на него, надо хорошо ориентироваться в некоторых общих и частных обстоятельствах, чтобы не попасть впросак.

Сначала поговорим о вопросе, исходящем от частного лица. Здесь можно выделить две принципиально разные ситуации. Есть простое любопытство. То есть человеку нечем заняться, и он ищет факты, которыми можно козырнуть перед не менее занятыми людьми во время очередной партии в домино. Возможность такого использования полученной информации крайне велика. Поэтому, задавая все вопрос о зарплате, вы рискуете не только не получить ответ, но и приобрести репутацию неделикатного человека, от которого лучше держаться подальше.

Но есть и другая ситуация. Человек приехал и начал работать относительно недавно. Для него исключительно важно понять, насколько правильно он ориентируется в окружающем мире. Может быть, ему катастрофически недоплачивают и надо срочно искать другую работу? Или, наоборот, надо двумя руками держаться за ту работу, которая есть?

Другой вариант – человек хочет сменить профессию. Очень важно представлять, на какую зарплату можно рассчитывать на первой работе, какие возможности финансового роста на перспективу. В такой ситуации совершенно безобидно прозвучит вопрос: «Скажите, пожалуйста, будучи специалистом в данной области, как вы оцениваете перспективы человека, который хочет освоить эту специальность, включая заработную плату, конечно?»

Если вопрос поставлен таким образом, то вы можете услышать именно то, что вас интересует. При этом могут быть привлечены десятки конкретных цифр, случаев из жизни, может быть, и из опыта того, кому Вы задали этот вопрос, – он не ожидает подвоха и не опасается, что вы используете полученную информацию ему во вред. Желание помочь другим людям является

очень естественным для подавляющего большинства из нас. Точно так же, как и нежелание оказаться объектом внимания досужих, а нередко и недоброжелательных болтунов.

Теперь рассмотрим несколько ситуаций, когда вопрос о зарплате задаётся должностным лицом. Если речь идет о найме, то вас могут и должны спрашивать о том, сколько вы хотите получать, а не о том, сколько вы получаете или получали на последней работе. Нередко, особенно в анкетах, спрашивают не только о вашей нынешней зарплате, но и о зарплате на всех предыдущих работах. Предоставляя такую информацию, вы рискуете. У свежего иммигранта зарплата растет довольно быстро. В частности, из-за того, что многим приходится начинать с очень «низкого старта». Те, кто принимает решение о найме, имеют свои представления о том, как быстро может расти оплата труда. И эти представления могут резко расходиться с вашими. Игнорируйте этот пункт в анкетах, то есть просто ничего не пишите. Если вопрос задан по ходу разговора, скажите, что, исходя из вашей квалификации, и с учетом того, сколько вы получали раньше, вы претендуете в настоящее время на такую-то денежную компенсацию.

Очень важно понимать, что когда о вас наводят справки на предыдущем месте работы, то вопрос об оплате является незаконным. Мне приходилось давать рекомендации сотни раз, и только однажды был задан вопрос о зарплате работника. Причем ответ, что такая информация является конфиденциальной, не вызвал ни малейшего протеста со стороны вопрошавшего.

Есть ситуация, в которой вы должны четко заявить, сколько вы хотите зарабатывать. Если вам позвонил рекрутер (сотрудник агентства по трудоустройству) и по ходу разговора задал такой вопрос, то вы будете выглядеть по меньшей мере странно с ответом типа «I am open» («Я открыт для предложений»). Вы должны определить низшую границу того, что вы согласитесь принять. В противном случае рекрутер потратит время зря, пытаясь «сосватать» вас на работу, которая вас не устраивает.

Иногда рекрутер пытается убедить вас в том, что ваши требования слегка завышены. Вам могут, напри-

мер, задать вопрос: «Вы получали на прошлой работе \$20 в час. Вы получали эти деньги как W2 employee или как 1099?» Новичка такой вопрос может поставить в тупик. О чем, собственно, речь?

Дело в том, что постоянные сотрудники, как и большинство временных, в конце года получают от нанимателя налоговую форму W2. Если вы получили эту форму, – значит, часть ваших налогов уже выплачена вашим работодателем. Если вы получили форму 1099, – значит, вы должны сами заплатить эти налоги. (О том, как и когда это делать, лучше поговорить со специалистом.) С точки зрения рекрутера, если вам заплатили \$20 в час с формой 1099, это примерно эквивалентно \$18 с формой W2. Таким образом, он может попытаться предложить вам чуть меньше. (В реальной жизни это не совсем так, потому что форма 1099 позволяет списывать различные расходы, но на эту тему, опять же, лучше проконсультироваться со специалистом.)

И, в завершение, несколько практических советов на «доходную» тему.

1. Помимо друзей, знакомых и незнакомых, хорошим источником информации («что почем») являются рекрутеры. Не стесняйтесь позвонить в агентство по трудоустройству и спросить без обиняков именно то, что вас интересует. Кроме того, полезно познакомиться с объявлениями о найме, где описание квалификации соседствует с вилкой заработной платы. Посмотрите такие объявления в интернете.

2. Статистически, люди, часто меняющие работу, быстрее достигают потолка заработной платы в той области, в которой они специализируются. Так что подумайте о смене места работы, если вы уже «засиделись» на одном месте без существенного повышения оплаты.

3. Сравнивая оплату труда в разных компаниях, никогда не исключайте из расчетов такие формы оплаты, как страхование, пенсионный план, специальные планы по приобретению акций этой компании, оплаченный отпуск, больничные и выходные дни на личные нужды.

4. Если вы работаете в такой области, где есть стабильный или даже растущий спрос на специали-

стов, подумайте о том, чтобы начать работать в качестве консультанта. В очень многих случаях такой переход существенно повысит ваши доходы.

5. Не поддавайтесь распространенной иллюзии, будто постоянная работа обеспечивает больше стабильности, чем работа консультанта по контракту. В динамичной Силиконовой долине этот тезис давно устарел. Потерять постоянную работу ничуть не сложнее, чем временную, разве что намного обиднее. Если вы ищете стабильности, то вы найдете её, постоянно повышая вашу профессиональную квалификацию. Другого пути, к сожалению (а может, и к счастью), нет.

Наша команда

В этническом отношении среди сотрудников компании есть американцы, русские и китайцы. Русские и китайцы малость нагледят: в кафетерии садятся своими группами и разговаривают громко на своих языках. Я вижу, что американцам это не очень нравится: они чувствуют себя в изоляции.

Отношение к ошибкам, когда мы о них сообщаем, тоже отличается. Американцы просто смотрят на техническую проблему и ее решают, ни в каком виде на себя лично этого не принимают. Русские чувствуют себя как бы немного задетыми, что у них не идеальный код. Китайцы, когда к ним случайно (а это бывает) менеджер отбросит на починку чужую ошибку, чинят чужую вместо того, чтобы сказать, что это к ним попало по ошибке. Им неловко лишний раз беспокоить начальство.

Компания занимает среднее по размеру двухэтажное здание у самого 880-го хайвея. Между зданием и хайвеем метров 30 полосы обнаженного, даже без травки, грунта, что очень редко для Калифорнии. За полосой сетка металлическая натянута, а за ней уже большой и шумный хайвей. Между нашим зданием и металлической сеткой иногда пробегают ленивые жирные кролики. Откуда? Куда? Как-то раз был дождь, и полоса грунта превратилась в грязное коричневое месиво. Я минут пять смотрел на это месиво из окна кафетерия с мыслью о дежавю. Где я это видел раньше? Потом вспомнил: в Москве!!! Откуда-то из глубин подсознания подкралась ностальгия. Но ненадолго.

Через два с половиной месяца испытательного срока

меня приняли в штат с зарплатой 28 тысяч в год и медицинской страховкой. На пару с женой мы в конце 1992 года зарабатывали 63 тысячи долларов, и я с недоумением спрашивал себя, куда можно потратить столько денег, и нужно ли нам больше с учетом покрытия разумных потребностей семьи?

Мы осваиваемся в новой жизни

В те годы одним из заветных желаний новичка было стать членом кредит-юниона (некоммерческого банка). Там меньше процент кредита на машину, и, что очень важно, туда просто так не попадешь. Нужно либо работать в компании, которая является коллективным членом кредит-юниона, либо быть родственником члена кредит-юниона. Когда меня взяли работать тестировщиком, я поинтересовался, нет ли у нашей компании группового членства. Увы, такового не оказалось. Однако Раджеш, мой добродушный менеджер и любитель огненно-перченой, драконовской (судя по оранжевой отрывке) пищи домашнего приготовления, пришел мне на помощь. «Я, — сказал он, — член такого-то кредит-юниона, ты можешь пойти как мой родственник». — «Какой родственник?» — удивился я неожиданному предложению. «Ну, — говорит Раджеш, — напиши, что ты мой двоюродный брат». Так я и породнился с индусом на финансовой почве.

Вторым, еще более заветным желанием новичка, было обзавестись кредитной картой. В то время это было относительно новым сервисом, и банки выдавали карточки с большой опаской, недоверчиво. Те, кто прожил в стране год-два, делились на две категории: люди с кредиткой и люди без кредиток. Толком объяснить нам, как и что, было некому, поэтому, прогуливаясь однажды по Сан-Франциско, мы с супругой зашли в отделение Wells Fargo Bank, где у нас был расчетный счет, чтобы полюбопытствовать, что к чему. На тот момент я всего пару месяцев работал за смешные деньги в Корейском центре и понимал, что нам карточку получить пока не светит.

Подошли к окошку. Там милая такая мексиканская девочка на мой вопрос протягивает форму и предлагает заполнить. Я ей говорю: «Нам бы справки навести». Она отвечает: «Заполняйте пока, наведете справки потом». Заполнили мы, что там было положено, отдали ей, но разговора не получилось. Я подумал, что надо будет как-нибудь еще

зайти, попозже. Но через пару недель – о чудо!!! – в почтовом ящике мы находим две карточки с лимитом в 750 долларов. Оказывается, у Wells Fargo Bank самая либеральная политика выдачи кредитных карточек своим клиентам.

Уже начав работать в области ай-ти, мы переехали в Маунтин-Вью, и как-то раз, когда я уже являлся постоянным сотрудником и вдвоем с женой мы получали за 60 тысяч в год, забрели мы в Sears – большой сетевой магазин, торгующий инструментами, бытовой техникой и не только. Там при входе стоит столик и каждому, кто заполнит заявление на получение карточки Discover, дают подарок на доллар. Это очень новая по тем временам карточка, не очень востребованная, ее мало кто принимает. Зато ее, и только ее, в то время принимает популярная сеть Costco. И вцепился в нас этот парень за столиком, как я не знаю что. Заполнили мы анкету, взяли подарок и тут же забыли напрочь об этом факте жизни. Но через пару недель нам приходит отказ на том основании, что мы недостаточно долго живем по последнему адресу. Этот случай привел к тому, что с картой Discover у нас с тех пор отношения закончились, так и не возникнув.

А банк Wells Fargo – это наша любовь на всю жизнь.

У врача

Наш самый первый медосмотр по беженской программе я совершенно не помню – будто вообще не было. Помню только про обнаруженный высокий холестерин – первый раз в жизни тогда мне его измеряли.

На своей первой тестировщицкой должности я получил от компании медицинскую страховку в «Кайзер Перманенте» – это сеть больниц и поликлиник со своей собственной медицинской страховкой. Надо сказать, «Кайзер» – это идеал социальной медицины в глазах Клинтона и его единомышленников-реформаторов. Мне всё это заведение напоминало советскую поликлинику. Лечиться мне там не довелось, но запомнились два эпизода.

Первый: дочь простудилась, и мы позвонили, чтобы записаться к врачу. Но не вышло. Нас перекинули по телефону на медсестру, она по телефону спросила о симптомах и сказала, какое лекарство принимать.

Второй: осмотр у врача во время постановки на учёт. Тут

следует заметить, что врачи в «Кайзере» — наемные работники, а не предприниматели, как в частных офисах. То есть я как пациент к врачу отношения не имею. Я не его личный клиент, а системы «Кайзер». Соответственно и заинтересованность врача во мне не предпринимательская. И это хорошо чувствуется.

Итак, сижу я на медицинской койке. Врач, худощавый мужчина лет сорока, слушает меня стетоскопом: «Вдохните, задержите дыхание». Процесс знакомый. Между делом он интересуется, чем я занимаюсь. Моя должность называется Software Engineer, о чем я ему и сообщаю. Врач смотрит на меня с недоумением и говорит: «Я всегда считал, что для такой работы надо иметь высшее образование». — «Так у меня два высших образования», — отвечаю. Тут он с еще большим удивлением меня рассматривает и произносит («хм!»), что в переводе на русский должно означать нечто вроде «чудны дела твои, Господи!!!»

Что такого дебильного рассмотрел он у меня в лице, что я, по его мнению, даже на инженера не похож? Мне вот американцы говорят, что я вообще похож на Клинтона.

На работе не скучаем

Мне поручили освоить RoboHelp – инструмент для создания хелпа. Он текстовый файл переводит в формат хелп-файла со ссылками, оглавлением и прочим. Коробочка с RoboHelpом имеется, в ней книжка. Читаю книжку – написано легонько, всё довольно просто, инструмент симпатичный. А я параллельно продолжаю выписывать незнакомые слова на карточки. И в этой самой документации натываюсь на слово, которого ни в одном словаре нет – thingamajig. Что делать?

Я в соседний кубик, к американцу-программисту, вежливо подкатываюсь на предмет разъяснений. Он смотрит в книжку и говорит: «А! Ну, это то же самое, что и doohickey». Легче мне ничуть не стало, вопрос был явно написан у меня на лице. Он на меня посмотрел и добавил: «То же самое, что whatchamacallit». Поняв, что и это не помогает, коллега объяснил развернуто, и я для себя перевел это слово как фиговина, или хреновина. Неформальность языка технического документа приводила в восторг!

В громадном открытом помещении, занимаемом компанией, вдоль стен располагаются офисы начальства.

Остальные сотрудники сидят в небольших кубиках, выстроенных в три ряда. Сразу при входе в офис – ресепшн, то есть прилавок длиной метров в пять, и за ним секретарша – девочка лет 18, выросшая в лесистых окрестностях озера Тахо. То есть девочка наша, калифорнийская, но простая очень в общении, непосредственная.

Она, восседая в своём кресле, спрашивает меня как-то, чтобы я ей для прикола пару русских скабрёзностей записал, эпатировать русских сотрудников. Совсем уж ругательных слов я ей давать не хотел, ограничился словом «козел». Написал английскими буквами, произнес вслух, она повторила. У девочки просто феноменальные способности – вообще без акцента за мной повторила, но интонационно слово не нагружено. Я ей еще раз слово произнес, но уже с интонацией навряд «придурок». Она повторяет безукоризненно. Тут дверь в офис открывается и заходит китаец из отдела маркетинга. Она, не задумываясь, к нему поворачивается и говорит с нужной интонацией: «Казе-е-е-ел!!!») Но китаец не подкачал. Практически не задумываясь, он ей с улыбочкой отвечает: «Same to you» («И тебе того же»).

Переезжаем в Маунтин-Вью

Тем временем остро встал вопрос о нашем переезде из Сан-Франциско поближе к Стэнфорду: жена ещё не имела своей машины, да и опыта вождения у неё не было. Пару-тройку недель мне приходилось совершать сложные передвижения: утром вёз жену из Сан-Франциско в Стэнфорд, дорога занимала примерно час. Оттуда до Ньюарка, на мою работу, еще минут сорок. Вечером то же самое, но в обратном направлении.

Жить так невозможно, но квартиру искать можем только по выходным, что осложняется нашей полной неосведомленностью о местности – какое там есть жильё, школы. Спросить толком некого, ни знакомых тут, ни друзей. Берешь газету, смотришь объявления и так вот ищешь, наездами.

В Пало-Альто мы нашли пару комплексов с приемлемыми условиями. Школы там все замечательные. В Саннивейле нашли, что хотели, – квартира прекрасная, комплекс весь в ручьях, с рыбками и пальмами, – но нам отказали по недостаточности доходов, моей тысячи в месяц вдобавок к зарплате жены не хватало.

Благодаря одному из объявлений мы познакомились с

женщиной-риелтором, помогающей своим клиентам сдавать их квартиры в кондоминиумах. Она посадила нас в свой «мерседес» и стала возить по окрестностям. Нам очень понравилась одна квартира в Менло-Парк, но за забором этого комплекса уже начинались другие комплексы, они принадлежали к Ист-Пало-Альто. Кто этого не видел, пусть лучше остаётся в неведении. Ист-Пало-Альто в те годы называли «столицей убийств» по количеству новопреставленных на тысячу человек населения. Там сводили счета друг с другом банды торговцев наркотиками. Ни ехать через этот город, ни, упаси Боже, выходить там из машины не рекомендовалось. Если заглох – заприись, сиди и жди полицию.

После этого впечатляющего места мы оказались в Маунтин-Вью, на улице Latham, где в итоге и поселились в шикарном кондо с тремя спальнями за 995 долларов в месяц. Ни про Лос-Альтос, ни про его легендарные школы мы тогда и не слышали, но риелтор нас заверила, что школа очень хорошая. И что наш дом относится именно к Лос-Альтос high school (9-12 классы), что нам и требовалось, поскольку дочь шла в девятый класс.

Наша новая квартира находилась в трехэтажном здании с подземным паркингом. Рядом – бассейн, сауна, джакузи, хорошая площадка для вечеринок и еще одна, у искусственного ручья, – для барбекю. Первую неделю мы ходили в бассейн каждый день. Вторую-третью неделю – через день. Потом стали настолько безразличны, что купались, только когда гости приходили.

Работаем дальше

Как-то раз начальник велел нам вычитать «Руководство пользователя». Продукт серьезный, руководство к нему тоже внушительное. У нас в компании есть Technical Writer, то есть профессиональный разработчик технической документации. Это не то же самое, как я когда-то в ЦКБ связи сам писал инструкции к своим разработкам. Нас к этому моменту уже пять тестировщиков, и каждому достается по пачке распечатанной документации. Мы должны желтым фломастером и ручкой сверху в распечатке пометать и править.

Память у меня, как я уже раньше говорил, зрительная. Если я слово видел, то орфографию практически безошибочно помню. Конечно, со стороны это выглядит странно: объясняющийся на ломаном «руинглише» человек приносит пачку правки, где половина – это орфографические ошибки. Наш

вице-президент хохочет, как ребенок, листая страницу за страницей. Приходит Technical Writer. Тот ему пачку отдает и просит впредь быть повнимательнее. «А то (кивает в мою сторону) даже Майкл у тебя ошибки находит». Но я был горд, поскольку для меня самого это было неожиданным открытием: я могу за американцем-профессионалом находить орфографические ошибки!

В стране рецессия, 10% населения получают фудстемпы, а в сфере ай-ти подъем. Количество проданных персональных компьютеров удваивается каждый год. К ним нужен прикладной софт. В нашу компанию периодически кого-то нанимают.

Через месяц после того, как я начал там работать, мне неожиданно позвонил приятель по институту связи, который недавно приехал в Сан-Франциско. У него месяц ушел, чтобы разыскать меня через общих знакомых. Мы встретились, я взял его резюме и на следующий день отдал начальству. Товарищ мой в СССР работал в мелиорации – писал программы, обрабатывающие снимки пустынь и каналов из космоса. Его тут же взяли тестировщиком. Жена товарища училась в МГУ в одной группе с женой Гайдара, тогдашнего российского премьера. Та даже приезжала в Шереметьево их проводить. Через несколько месяцев наш вице-президент подходит к нему и говорит: «Дружок твой работу потерял. Ты ему напиши, пусть к нам приезжает, есть вакансии». Это он в новостях увидел, что Гайдара отправили в отставку.

Новый 1993 год мы отмечали корпоративом в ресторане. Во время празднования подводит к нам президент крохотного китаец со словами: «Вот, познакомьтесь, это наш представитель в Гонконге, китайский еврей». Я присмотрелся к нашему представителю в Гонконге. В принципе китаец как китаец. Но нос чуть с горбинкой и волосы сзади у шеи малость кудрявятся.

Не вся бочка медом полна

Один мой бывший коллега по ЦКБ связи, работающий в США электронщиком, рассказывал, что первый год чувствовал себя на работе, как немецкий шпион в старых советских фильмах: дрожал от страха, что сейчас придут пионеры в красных галстуках и его разоблачат. Я испытывал похожее чувство.

Несмотря на то, что место мое в компании у самого плинтуса, отношение к людям там очень хорошее. Практически

любой из русских программистов не отказывался объяснить, если что неясно, хотя кто-то просто не умел объяснять. Но было пару сотрудников, которые сложнейшие вещи умели разложить по полочкам в двух словах и очень понятно.

Но с какого-то момента моё пребывание в компании становится просто невыносимым. Всё началось с того, что в компанию на должность тестировщика взяли жену Гоши – святого для меня человека. Сам по себе этот факт можно было бы расценивать положительно – «нашего полку прибыло», но всё портила одна существенная деталь: два-три раза в неделю Гошина жена приходит ко мне в кубик потрепаться. В компании это принято. Начинает она разговор с безобидной фразы абсолютно на любую тему, а заканчивает всегда одинаково – рассуждением на тему, чтобы я сильно губы не раскатывал, поскольку в американской жизни мне ничего не светит. Компьютерного образования у меня нет! (Институт связи и матфак университета не в счет.) Поэтому даже если на хлеб с маслом я и заработаю, то в приличную компанию, Майкрософт, например, меня не возьмут. Любая моя попытка что-то возразить приводила к тому, что Гошина жена смотрела на меня, как солдат на вошь, и заявляла: «Да что с тобой вообще разговаривать!» Но не уходила, а продолжала экзекуцию.

(Интересно, что пару раз в неделю я подвозил её с работы домой, но в машине она вела себя пристойно.)

Бесит меня даже не тот бред, который она несёт, а то, что я не могу послать её, куда следует, потому что она – жена моего товарища. Ни избавиться от травли, ни разрядиться, высказав ей напрямую, что я об этом думаю, я не мог. Каждый раз меня удерживала мысль, что это чревато разрывом с её мужем – человеком, которому я был обязан если не всем, то очень многим.

Из-за этого я совершенно теряю удовольствие от пребывания в офисе и начинаю подумывать о поисках другой работы. Но куда сунуться с несколькими месяцами опыта?

Неожиданно ситуация разрешается сама собой: в один день из 25-ти инженеров нашей компании сокращают 20. Наше финансирование шло от инвесторов со всего мира, месяц за месяцем. То есть деньги не лежали на банковском счету компании, а поступали на него раз в месяц. Однажды что-то не сработало, и нас всех сразу уволили.

Произошло это в конце апреля 1993 года. Мне предстояло впервые выйти на рынок труда в качестве тестировщика – американского чебурашки с русским акцентом.

TOP PAPER

PAPER PHOTO LAB



ВТОРАЯ РАБОТА

Приключения, связанные с моей второй работой в качестве тестировщика программного обеспечения, уже были однажды мною описаны в статье, которую почти дословно и привожу ниже.

ЗОЛОТОЕ РУНО

Увольнение произошло в понедельник. Из 24 инженеров 20 сократили в один день. С утра нам объявили об увольнении нескольких сотрудников. Мы все вместе пошли на ланч, чтобы их проводить, а когда вернулись, то оказалось, что и остальные могут завтра не приходиться. Шел апрель 1993 года.

Гнусность увольнения в понедельник заключалась в том, что в те времена единственным источником объявлений о найме были газеты. Точнее, всего

одна газета – «Сан-Хосе Меркури Ньюс». Основная масса объявлений о вакансиях публиковалась в воскресном номере, их всего-то было чуть больше странички. Интернетом, в том виде, как мы его знаем сегодня, тогда и не пахло, а достать вчерашний выпуск газеты оказалось невозможно. Предстояла неделя вынужденного безделья.

Мало того, в кармане уже лежала бронь на гостиницу в Диснейленде: давно обещали ребенку туда съездить. Это означало, что еще несколько дней выпадают из активного поиска работы. Что делать?

За неделю в газетах набралось с пяток объявлений с вакансиями для тестировщиков. Я выслал резюме факсом с пометкой, что вернусь через неделю. И мы отправились в Диснейленд.

Говоря вообще, те времена для тестировщиков были довольно странными. В большинстве софтверных компаний тестировщиков не просто не было – о такой профессии никто не слышал. «Тестировщик? — удивлялись программисты. — А зачем? Мы сами свой код тестируем». То есть работу было искать очень непросто.

С другой стороны, даже если контора и хотела нанять тестировщика, то найти человека с опытом оказывалось невозможно. А у меня к тому времени – почти год американского стажа! Плюс много всякой всячины мне приходилось делать в СССР. Я эту «всячину» обтесал в резюме так, чтобы ничего лишнего не осталось, и получилось, что уже много лет я только и делаю, что тестирую: то цифровые системы передачи данных, то образовательный софтвер. По принципу: если я все это сам разрабатывал, то ведь сам и тестировал, на сторону не отдавал!

С пяти отправленных мною методом коврового бомбометания резюме я получил приглашения на два собеседования. Одно почему-то на должность менеджера. Но агент по трудоустройству меня об этом заранее не предупредил, и во время собеседования мне приходилось яростно отрицать своё руководящее прошлое, вызывая тем самым недоумение президента компании. Если бы агент заранее поставил меня в известность, я бы, возможно, и

не отказывался так упорно от своих прежних руководящих постов. Возможно, и судьба бы моя теперь по-иному сложилась. Вот как много зависит от одного рекрутера!

А второе интервью завершилось предложением работы. Собственно, с этого и начинается история, которую я хочу рассказать. Ибо история эта – о маленькой компании, второй в моей американской жизни.

Для начала несколько слов о месте действия и действующих лицах.

К моему приходу в компании (назовем ее ТрайСофт) трудилось всего шесть сотрудников. И практически все они по должности были директорами. Примерно в той же степени, в какой я, будучи единственным тестировщиком, мог бы именовать себя директором по тестированию. То есть вся работа в данной компании осуществлялась директорами.

Теперь вкратце опишем этот небольшой трудовой коллектив. Итак...

Натан Лернер, президент, 46 лет. Калифорнийский еврей в третьем поколении, которому повезло оказаться в первой десятке сотрудников Эппла, вследствие чего Натан разбогател и стал заниматься созданием или скупкой перспективных компаний с целью их быстрой перепродажи. На чем разбогател просто сказочно.

Он обладал удивительным рыночным чутьем и не менее удивительными связями. Наш ТрайСофт был уже седьмой его кампанией на продажу. ТрайСофт был создан в декабре 1992 года с уставным капиталом в 300 тысяч долларов, а в ноябре 1993 Натан уже продал 70% компании за два миллиона. Грубо говоря, он сумел меньше чем за год удесятерить инвестиционный капитал. Натан не только знал о существовании золотого руна, но и систематически отстригал себе на жизнь от его кудрявой шерстки.

Господин Лернер невысок и коренаст. Ездит на крутом мотоцикле. Одевается соответственно: мотоциклетная куртка, кожаные штаны, сапоги. Не всегда, конечно. Иногда он приезжает на автомобиле и вид имеет вполне заурядный. Однако при всех

стараниях ему не удавалось одеться формально. На протокольных мероприятиях Натан смотрелся забавно. Вроде и костюм хороший, и всё, что к нему положено, но не сочетается это с его обликом! Особенно нарушали гармонию непослушные кучерявые вихры, которые наш президент мог только остричь, но не заставить слушаться.

В тот момент, когда я проходил собеседование, то есть в начале мая 1993, компания уже активно продавалась. Но требовалось показать какой-то готовый продукт и клиентов. Нужны были люди для ударного завершения проекта. Натану нужны были люди, а мне нужна была работа.

Всё-таки хорошо жить в мире чистогана! Кроме жены и детей, ты нужен еще многим людям.

Фред, арт-директор, 50 лет. Симпатичный мужик с хорошим чувством юмора. Лицо интеллигентное, но с оттенком некоторой испитости, что вызвало у меня особенно теплые чувства. Фред много лет проработал художником. Специализировался на комиксах. Сейчас этот вид искусства почти вымер, а когда-то Америка этим сильно увлекалась. Затем Фред переключился на компьютерную графику, стал делать рекламные видеоклипы и демо-ролики для серьезных компаний, таких, как IBM и Кока-Кола. У него была своя небольшая фирма, в которой работали три человека: он, художественный подмастерье Дэйв и программист Крис. Именно Фреду принадлежала идея продукта. Натан просто выкупил его фирму. С этого и начался ТрайСофт. Но рассчитались с Фредом не деньгами, а акциями. Таким образом, Фред стал вторым крупнейшим совладельцем ТрайСофта.

В молодости Фред был жутким коммунистом, имел приводы в полицию за участие в разных безобразиях, посещал международные левацкие сборища и с гордостью рассказывал, что в американских компетентных органах он проходил под кликухой Fred The Red. С тех пор Фред сохранил известный пофигизм, выражающийся преимущественно в редко встречаемом богатстве способов употребления слова f*** в абсолютно любом контексте. Выражался наш художник очень точно, сочно и всегда предельно ясно. Мы

с Фредом очень дружили и любили, при случае, потрепаться на самые разные темы. Он для меня был чем-то вроде первого экскурсовода по американской жизни.

Вот пример нашего диалога.

— Фред, а что ты делал во время депрессии?

— Пацаном был. Курил табак и воровал буржуйские яблоки.

— Но хреновое было время или как?

— F***!!!

Крис, технический директор, 27-28 лет. Тощий, рост за 2 метра, со светлой бородой. Вырос в очень богатой семье. Ещё работая в компании Фреда, Крис создал на основе C++ удобный язык для создания мультяшек, состоящий из трех десятков команд. (Этим языком пользовался Дэйв для создания реального продукта.) В ТрайСофте Крис поддерживал этот язычок и писал систему защиты от несанкционированного копирования софта с производимых компанией CD-дисков.

Крис – типичный компьютерный ботаник с полным отсутствием того, что называется коммуникативными навыками. В течение недели он получает с пяток компьютерных журналов, которые прочитывает от корки до корки. Его эрудиция в компьютерных вопросах просто феноменальна. (Хотя написанный им код довольно слаб, судя по отзывам заслуживающих доверия людей.)

Тут пришло время описать сам продукт. Компания производила CD, на которых хитрым образом было установлено 70-80 популярных и не очень программных продуктов. Демонстрационную версию программ можно запустить 5-6 раз через наш замороженный интерфейс и поиграться. Если после этого клиент желает приобрести продукт, он звонит нам и даёт номер своей кредитной карты. После чего мы выдаём ему код для дешифровки и программами можно пользоваться, запуская их непосредственно с диска. Фирменная коробка высылалась клиенту почтой.

Наиболее сложную часть нашего собственного программного продукта писала консалтинговая

компания из трех человек. В задачу Криса входила защита продукта от взлома, чтобы человек, не имеющий выданного нами кода, не мог скопировать эти 70-80 программ.

Собеседование со мной Крис проводил в своей обычной манере: не спросил ни о чем из моего прошлого опыта. Почитал резюме и поинтересовался: как в университетах СССР обучают математиков? Дошло до моей дипломной работы десятилетней давности. Когда он понял, что я доказывал теорему по оценке сложности конечных автоматов (кафедра матлогики), то полез в детали. Сложность была даже не в том, что я порядком всё подзабыл, а в том, что по-английски на такие темы я никогда не разговаривал. Благо, под рукой оказались ручка и бумага. Оказалось, он прочитал много работ Марвина Мински, а я как раз одну из его оценок в дипломе уточнял. С этого момента Крис проникся ко мне доверием. О тестировании разговор не вёлся вообще.

Мне сделали предложение о работе на 34 тысячи в год. Эта сумма взялась не с потолка. Мне дали анкету с вопросом о моей зарплате на последнем месте работы. Я не был уверен, зачем им это надо, но подумал, как бы они не предложили мне ровно столько же, и оказался прав. Я написал в анкете про 34 тысячи, и ровно столько же мне Крис и предложил. Но поскольку он был ботаником, то, когда я спросил его, почему именно 34, он мне бесхитростно ответил: «Потому, что в анкете указано столько». Я поторговался, Крис ходил к начальству, и мы сошлись на 36 тысячах в год. Потом, при продаже ТрайСофта, мне накинули до сорока. Так прогноз вице-президента с моей предыдущей работы, что до сорока тысяч в год я дослужусь не раньше, чем за пять лет, сбился досрочно – всего за год.

По жизни Криса нельзя было назвать приятным или неприятным человеком. Он весь в своих мыслях. У него абсолютно отсутствует чувство юмора, впрочем, как и желание пошутить или пообщаться за пределами должностных обязанностей.

Быть его непосредственным подчиненным оказалось тяжело, так как Крис слабо представляя

объём работ и время, необходимое для их выполнения. Он мог совершенно запросто спросить: «Майкл, можешь к завтрашнему дню сделать автоматический тест, который все продукты будет запускать и проверять их основные функции?» Да на такое дело две недели надо, только чтобы спецификацию в первом приближении составить! А сама кодировка может на месяц потянуть. Гляжу на него испуганно, а он, поняв, что не получится, говорит с укоризной: «Нехорошо обманывать. Говорил, что знаешь Майкрософт Тест, а как до дела, так и в кусты». И уходит, не дожидаясь ответа. А улыбка в целом добрая.

Фред его любил по-своему, но постоянно подкальвал, хоть и без всякой надежды быть услышанным и понятым.

Дэйв, директор по производству, 30 лет. Своими руками создал интерфейс нашего продукта, используя упомянутый выше язычок. Рослый, подтянутый, очень улыбчивый, доброжелательный и ответственный.

В свободное время с ним можно поговорить за жизнь, но круг его интересов ограничен преимущественно спортом, машинами и пристраиванием жены на работу. Дэйв любит поправлять мой английский и делает это тактично, с большим педагогическим мастерством. Явный талант у него к этому делу. Помню, сваял он что-то и позвал меня посмотреть. Какое, говорит, слово из четырёх букв наилучшим образом характеризует этот интерфейс? Смотрю я на картинку и перебираю в уме все известные мне слова, подпадающие под определение. (Надо заметить, что *four letter word*, дословно «слово из 4-х букв», – это идиома, обозначающая матерное ругательство.) А Дейв откинулся на спинку стула и, глядя на картинку, с нежностью говорит: «Cute» (симпатично). Это я как пример любви к родному языку привожу.

Патриция, директор по маркетингу, 26-27 лет. Это она договаривалась с компаниями-правообладателями и заключала договора на право продажи их программного обеспечения на наших дисках.

В то время, за отсутствием интернета, мультимедийные технологии были последним пискком. В эту отрасль рвануло много инвесторов. Компании

создавались каждый божий день. Почти все новые компьютеры шли с CD-ROM устройствами, а самих CD-дисков то и не было. На момент моего прихода в ТрайСофт самый полный каталог насчитывал всего около 400 наименований. Жуткое количество компаний создавалось в то время именно для того, чтобы набивать CD-диски любым содержанием: картинками из зоопарка, словарями и еще Бог знает чем. Надежды были большие.

Патриция работала очень круто. Она раскрыла всех лидеров индустрии на полную катушку. От Лотуса у нас было с пяток продуктов, от Борланда, от Бродербанда, от Семантека, от Асисметрикса. Мы выпускали занятную штуку под названием *Fitness Partner* – мультимедийный партнер по фитнесу. Выставляешь набор упражнений, частоту повторений, темп, музыку – и очень славная девчушка на экране с тобой эту зарядку делает. Выпускали с пяток органайзеров. Вообще все продукты были упакованы аж в 12 категорий. Игры, обучающая всячина, с пяток продуктов для бесплатного копирования – типа, бонус такой для покупателей. Весь офис компании был завален коробками, проходящими со всех концов страны, а в коробках – программный софт.

Патриция среднего роста, светловолосая. Окончила Калифорнийский университет в Санта-Барбаре, отделение маркетинга, и постоянно огрызалась на наших мужиков, подкальывавших ее, что, типа, университет-то «пляжный». И в характере, и во внешнем облике Патриции была какая-то стремительность. Она стремилась к бабкам и готова была целый день долбать по телефону каких-то людей, многие из которых ее отчаянно посылали. Но послать нашу даму безнаказанно было, ой, как непросто. Она впивалась в потенциальных клиентов бульдожьей хваткой и дожевывала их медленно, но верно.

При всей своей напористости Патриция могла быть на удивление сентиментальной, хотя и недолго. Например, нюхая цветочек или глядя на фотографию недавно родившегося племянника. Мне Патриция была чем-то очень симпатична. Пашет как пчела, не хнычет от грязной работы, умеет отдохнуть

и развлечься, умеет слушать и похихотать может от души.

Однажды она пришла ко мне с бумажкой и стала выпытывать русские матерные слова, которые тут же аккуратно записывала и многократно повторяла вслух для лучшего произношения. Я встречал много американцев, которые способны с ходу повторить пару слов без всякого акцента. Она из таких. На мой вопрос, зачем ей это надо, Патриция объяснила: для бойфренда, чтоб не зазнавался. (У нее имелся русский бойфренд.) Но перед тем как излить новый лексикон на бойфренда, Патриция стала упражняться на клиентах. Положит трубку и как выдаст трель по-русски. Народ, естественно, заинтересовался: что происходит? Она им всё поведала. Бумажку тут же отксерили и стали хором разучивать. Неделю я совершенно не мог работать. Когда они по-английски ругнутся, мне без разницы, а когда по-русски, то как-то нехорошо на душе. Сам я таких слов особо не употребляю, а у них это как игра: «Ну что, б***, когда на ланч пойдем?» Но через неделю они наигрались и перешли на родной язык.

И, наконец, шестой по счету сотрудник – Иришка, то есть...

Айрин, секретарша, 20 лет. Единственный человек в компании, не имеющий директорского титула. Очень тактичная и не очень общительная. Одновременно пухленькая и накачанная. В жизни коллектива почти не участвует, всё больше возится с бумагами и сидит на телефоне. За ней ухлестывало несколько парней, и эта часть жизни поглощала много её времени, но деталями она не спешила поделиться, да никто особо в душу и не лез.

Седьмым был я.

Восьмым стал программист Гоша – его приняли на работу через неделю после меня. Как оказалось при ближайшем рассмотрении, Гошина миссия заключалась в том, чтобы править код Криса, хотя Гоше сильно хотелось вообще его переписать. Гоше гораздо чаще, чем мне, приходилось общаться по работе с Крисом, соответственно его Крис достал намного раньше и сильнее. Кроме того, несмотря

на приличную прибавку в жаловании по сравнению с предыдущим местом работы, Гоша с первого же дня стал болезненно переживать, что нам с ним акций ТрайСофта не перепало. Только зарплата. Меня отсутствие акций волновало в то время намного меньше, то есть, можно сказать, вообще не волновало, что вполне объяснимо для текущего момента нашей иммиграции.

Как-то раз Дэйв, отчаявшись допроситься у Криса недостающих команд несчастного язычка, неофициально попросил помощи у Гоши, и тот с удовольствием помог. Но Крис его здорово за это отругал, что было со стороны Криса большим свинством. Работали мы с 8 утра до 11 вечера. И акций компании не имели. Даже если человек отлучался с работы на часок по личным делам – что такого? А уж тем более, если по делам производства. Но Крис не умел общаться с людьми, о чем уже было сказано выше.

Был в нашей компании еще один человек:

Карл, финансовый директор, 40 лет. Импортантный, в очках, с очень интеллектуальным и живым лицом. Поначалу он приходил в офис на пару часов в неделю, но с сентября перешел на постоянку и сидел в офисе целыми днями. Карл в интересах компании жульничал нещадно: не платил вовремя по счетам, вынуждая клиентов либо плюнуть на деньги, либо привлечь адвоката. Платили аккуратно только тогда, когда знали, что человек или организация понадобятся компании в будущем. Софт тоже не покупали, а с одобрения Карла использовали нелегальный. Экономия была огромной.

Натан вообще был большим мастером по накручиванию максимально высокого процента прибыли с вложенных денег. Он не был жадным, но делал это из азарта, ради спортивного интереса, что ли. Например, у сотрудников не было медицинских страховок. Обещали оформить после продажи компании (так и случилось). Благо у меня была страховка от жены, но перегибы в экономии наблюдались повсеместно: не хватало кофейника на кухне, отсутствовали обычные блага в виде бесплатного чая,

кофе, какао, сахара. О большем я уже не говорю. Когда я теперь объясняю своим студентам, как понять, есть ли у компании деньги, то говорю: «Ребята, смотрите, что у них на кухне. Если напитки в двухлитровых бутылках, – это бедные. А если соки в мелкой расфасовке, особенно в стеклянной таре, – это люди со средствами».

Теперь от личного состава перейдем к офису компании.

Первые три недели я проработал в лос-гатовском офисе. Потом фирма переехала в Санта-Клару. Натан объяснял это тем, что приличная хайтековская организация должна иметь адрес и офис именно в Санта-Кларе.

В Лос-Гатосе работать было здорово. Компания занимала две комнатки в двухэтажном доме в самом конце самой центральной улицы города. Кто в Лос-Гатосе не был – при случае побывайте. Место богатое, и организовано для тех, кто «энжоит лайф», то есть наслаждается жизнью: всюду букинистические магазинчики, кофейни, картинные галереи, балдеющий народ... Когда говорят, что в Америке нет красивых женщин, я сразу понимаю, что человек в Лос-Гатосе не бывал. Красивые? А фигурки, а холерность, а выражение лиц! Ходить на ланч было, как на экскурсию. Но, эх, уехали мы оттуда, и больше не о чем говорить.

Новый офис нашей компании располагался как раз напротив Санта-Клара Конвеншн Центра, где ярмарки вакансий проходят. Кто там бывал, тот знает, о чем речь. Здание одноэтажное, с высоченными потолками, что усиливало ощущение большого пространства. Помимо приемной, занятой Иришкой, имелись две большущие комнаты и три-четыре офиса. Была еще «тещина комната» – глухой чуланчик вроде кладовки. Когда мы на новое место вшестером переехали, то чувствовали себя очень вольготно. Дислокация была такой: в одной большой комнате работали Гоша, Дэйв и я. В другой сидела в одиночестве Патриция. Натан, Карл, Крис и Фред имели отдельные кабинеты. Про убогость нашей обшарпанной кухоньки я уже говорил. Сортир тоже не блеск, но

чистый и не вонючий.

А вокруг безработица 10-11%, и сам факт наличия работы греет сердце. Работай и получай от жизни удовольствие. А фронт работ был обеспечен на славу.

Компании-производители программного обеспечения платили за место на нашем диске. Кроме того, нам должны были поступать комиссионные от продажи их программной продукции. Да и сами диски в будущем планировалось продавать. Но для начала, для раскрутки, решили первую партию отдать бесплатно. Как раз намечался выход нового мультимедийного журнала, распространяемого через розничную сеть. И в качестве бесплатного приложения к первому номеру предназначался наш первый диск. После выхода диска потенциальный покупатель нашей компании должен был оформить сделку. В качестве покупателя выступала издательская компания с годовым оборотом в 4 миллиарда долларов.

Ситуация на рынке была к Натану беспощадна. Он только начал раскручивать ТрейСофт, а уже через три месяца у него было с пяток конкурентов. Особенно один дышал в спину – СофтТэнк. Эту компанию создал гигант продажи программного обеспечения через каталоги. Их ассортимент был намного богаче нашего, и издавать они собирались не отдельные диски, а сразу целые альбомы из нескольких дисков. Плюс у них была своя сеть клиентов. Но СофтТэнк нас не догнал. У них было слишком много денег на старте. Они стали собирать гулянки с участием крупных предпринимателей – гольф, жрачка, веселье... В то время как мы под руководством Натана клепали продукт днем и ночью. Опоздать к намеченной дате выхода журнала было равносильно закрытию нашей компании. Денег у компании хватало только на то, чтобы выпустить продукт и сразу же продаться.

В предшествующие релизу несколько недель обстановка в компании накалилась до предела. Мы с Гошей валились с ног. Остальные пахали не меньше. Надо отметить, что при общем диком нервном напряжении и чудовищной сверхурочной нагрузке никто не

срывался, не орал, не болел, не начинал сволочиться или высчитывать, кто больше сделал. Компания работала как часы. Мы все находились несколько недель в состоянии полного остервенения, включая мою жену, которая даже со стороны смотреть на это спокойно не могла. Особенно ее возмущало, что нам, засижившимся на работе до ночи, компания не предлагала еду. Действительно, так принято, когда работают сверхурочно. Обычно заказывают пиццу.

Однажды, придя в офис часам к 10 утра, Карл помахал нам рукой и спросил: «How are you?» («Как вы?») На что шутник Гоша ответил: «Bad, but who cares?» («Плохо, но кого это волнует?») Карл не на шутку встревожился и побежал к Натану, хотя я перехватил его на полпути и объяснил, что это была шутка. Однако Натан нас двоих вызвал и пообещал бонус в случае успешного выхода продукта в срок. Не помню сколько. Тысячи три-четыре. Мы сказали, что и без бонуса сделаем всё от нас зависящее, но за внимание спасибо и от денег не откажемся.

Дэд-лайн отправки мастер-диска на тиражирование наступал в 8 утра какого-то числа октября месяца. В этот день к 7 часам утра я уже проработал непрерывно сутки. В семь утра Крис повез мастер-диск в аэропорт. Свершилось!

Пару дней отоспались с разрешения начальства, а бонуса всё нет. Ждём ещё – нет! Тут я совсем озверел. Раньше меня Гоша накручивал, что Натан – жмотина и надо отсюда валить, а мне в целом всё нравилось, и я отнекивался. А тут наоборот: Гоша спокоен, а я завелся. А тут еще моя жена подключилась: безобразия, мол, и все такое. Звонит мне на работу и на мозги капает. Гоша предлагает: давай я с ней поговорю, успокою. Они мирно беседуют, но в процессе успокоения, на реплику моей жены, что надо отсюда увольняться, Гоша в миротворческом порыве отвечает: «Ну где ему ещё такие деньги заплатят?» Мне эта фраза не понравилась. По окончании разговора я Гоше высказал, что признателен ему и всё такое, но эта фраза явно была лишней. Реакция Гоши меня озадачила. Он всё отрицал: мол, не произносил он этих слов, и не мог произнести, я на него

наговариваю. С мыслью, что может мне и вправду почудилось, приезжаю домой и уточняю у жены: были такие слова или нет? Она говорит: «Да, я еще сама очень удивилась, чего это его в эту сторону понесло».

Этот небольшой эпизод расставил на места многое в моем понимании природы некоторых вещей. Мы с Гошей никогда не ссорились, не выясняли отношений, но я просто перестал их активно поддерживать. Они сами собой сошли в ноль после того, как Гоша уволился.

А тогда я просто пошел к коммунисту нашему и говорю: «Фрэд, что за ситуёвина такая?» Фрэд начал меня успокаивать: «Брось, они не такие ребята, чтобы обмануть. Просто в суете забыли о вас». Но к Натану он всё же сходил. Тот, надо отдать ему должное, меня в сторону отозвал, извинился, чек вручил и поблагодарил за хорошую работу. Зарплату поднял. В общем, отошел я. Понял: шефу тоже все это нелегко далось.

После завершения проекта в компании воцарилась атмосфера всеобщей любви и братства. Прямо корчагинцы какие-то. Но тут начинается вторая часть этой истории, посвященная периоду существования нашей компании после её продажи, которая вскоре была юридически оформлена.

Пока мы вели борьбу на техническом фронте, компания продолжала пополняться новыми людьми. Патриция обзавелась помощницей – добродушной и очень скромной девушкой. Помощница робко обзванивала компании и спрашивала, не хотят ли они посмотреть наши рекламные материалы. Обычно никто не возражал. Через недельку за них бралась сама Патриция и добивалась подписания контракта.

Появился у нас и директор по продажам, которого звали Кевин Блум. Его задача состояла в том, чтобы пристраивать следующие выпуски нашего CD. Кевин договаривался с крупными производителями компьютеров, такими, как Компак, чтобы они наш CD с программным обеспечением сразу прилагали к своим компьютерам. Производители платили нам по трёшке за CD, а клиентам говорили: «Даём вам на 200 долларов бесплатного программного обеспечения». Кевин взял себе «тёщину комнату», потому что

не хотел, чтобы кто-то слышал его переговоры с компаниями. Хотя орал он по телефону так, что нам все было слышно: вход в его каптёрку был через наш зал.

В помощь Кевину взяли выпускника колледжа, в задачу которого входило обзванивать местные и неместные мастерские по сборке компьютеров и агитировать их к своей продукции прилагать наши диски. Таких мастерских было если не тысячи, то сотни наверняка. Этот парень работал в нашей комнате, его стол стоял прямо у входа в каптёрку Кевина.

О Кевине следует рассказать особо. Было ему тогда лет сорок, и он только-только женился. Сам он вырос в патриархальной еврейской семье в Бруклине и хотя кашрута не соблюдал, но знал все нюансы этого дела и жену себе нашёл такую же, через синагогу. Роста Кевин был среднего, телосложения плотного, с мясистым большим носом, приличной лысиной, начинающейся со лба. Если бы не лоск, не шикарные костюмы, которые Кевин ежедневно менял, то внешне он вполне сошел бы за русского таксиста, каких в Сан-Франциско сотни. Особенно принимая во внимание его небольшое брюшко, подерживаемое ремнем, причем подчеркнуто снизу.

Характер у Кевина был очень веселый, иногда даже чересчур. Он любил и потрепаться, и поржать, и приколоть кого-то из ребят, но совершенно беззлобно. Переход от бурного веселья к полной серьезности у него происходил мгновенно. Хотя, глядя на серьезного Кевина, не оставяло ощущение, что он сейчас что-то озорное отчебучит. Это был комедийный персонаж. Расскажу пару случаев для наглядности.

В первый рабочий день Кевина в компании Натан, как водится, провел новичка по офису и каждому сотруднику персонально представил. На меня Кевин посмотрел очень пристально, поздоровался с характерным бруклинским выговором, и я просто кожей почувствовал, что сейчас он в уме решает, еврей я или нет. Я ему и говорю: очень приятно, что вы к нам пришли. Успех компании в ваших руках, так что уж, пожалуйста, не подкачайте. Мы на вас очень надеемся.

Закончив процедуру знакомства с сотрудниками, Кевин подошел ко мне снова и с самым серьезным видом, от которого я чуть не прыснул, спросил: «Ты это серьезно все говорил?» — «А как же! — говорю я. — Откуда такие сомнения?» А он: «Понимаешь, обычно инженеры — это самонадеянные козлы, которые думают, будто от них что-то сильно зависит. Они не в состоянии понять, что это мы, которые любое дерьмо умеем продать, определяем успех или неуспех компании». И спрашивает: «А ты еврей?» — «Да разве не видно?» — делаю обиженный вид. «Видно, видно, — говорит он доверительно и жмет мне руку. — А то думаю, откуда у инженера такое глубокое знание жизни?»

Кевин любил хорошо одеться. Он не врубался, что хвастать передо мной шмотками бессмысленно, истинного ценителя во мне не найти. Но, за неимением более подходящей аудитории, он подходил ко мне и рассказывал с оживленным видом про какой-нибудь редкий галстук или костюм. Лейблы всякие объяснял. Только с меня ему было проку как с козла молока. Но он, скорее, для себя это рассказывал. И счастлив при этом был, как дитя. Однажды я, по советской привычке, настроение ему подпортил — неудачно пошутил. Он мне галстук новый показывал, брызжа слюной и подпрыгивая от радости. За 75 баксов оторвал галстук, который стоит 150! «За 75 баксов, — говорю ему, — во многих странах семья может прожить месяц». Тут он так страшно обиделся, надо было видеть его лицо. Ушел к себе в чулан. Но уже через пять минут прибежал и похвастался, как он с кем-то удачно по телефону что-то уладил. Я ему и говорю: «Не обижайся, это у меня такая неудачная шутка вышла, сам понимаешь, *cultural differences*» (культурные различия).

Тут Кевин пришел в страшное возбуждение и потребовал, чтобы я ему рассказал несколько русских шуток. Хотел, наверное, употребить в бизнесе. Или еще для чего. Начинаю рассказывать анекдот: приходит отец забирать сына из роддома... (Лицо Кевина расплывается в сладкой улыбке.) «Будет у меня сын футболистом», — говорит медсестре. (Кевин

довольно ухмыляется.) Медсестра отвечает: «Футболистом не получится, у мальчика ножек нет». (Кевин страшно заволновался и помрачнел.) «Тогда, — говорит отец, — будет пианистом». (Кевин слегка успокоился.) «Не получится, — отвечает медсестра, — у него ручек нет». (Тут Кевин чуть не заплакал.) Когда дошли до конца анекдота и Кевин узнал, что весь ребенок — это одно большое ухо, но и оно глухое, он посмотрел на меня с укоризной и говорит: «И это у вас там считается смешным?!»

В другой раз Кевина понесло рассказывать, как он привык широко жить. Мы, говорит, с ребятами последние лет десять получали по 150 тысяч в год. Работали как волю. А потом возьмешь отпуск на пару недель и айда в Кению, на львов охотиться. Десять тысяч просадишь, зато удовольствия — море.

Потом как-то начал про свой новый дом рассказывать. Женившись, он купил дом в Маунтин-Вью за полмиллиона долларов. Хороший дом. Мы с женой пару лет спустя у него в гостях побывали, когда у них ребенок родился. Так вот, гордился Кевин своим домом до чертиков. Я ему и говорю: «Странно, ты столько лет подряд большие бабки получал, а ничего не нажил». — «Как, — говорит, — ничего? Я дом купил!» — «Ну, хорошо, — говорю, — дом. Ты за него сто тысяч выложил из своего кармана, остальное одолжил. Да ведь ты мог уже пять таких домов иметь при своих доходах». — «Нет, — говорит, — Майкл, не понимаешь ты «лайф стайл» настоящего американца!» — «Нет, — говорю, — не понимаю».

Иногда Кевин делился со мной житейской мудростью. Вот образчик такой делёжки, цитирую от первого лица: «Пошли мы как-то с отцом в ресторан. Я еще молодой был. Мало чего в жизни понимал. Отец заказал свиную отбивную. У меня глаза на лоб выкатились, я ему говорю: «Отец, что ты делаешь? Это же не кошерная еда!» А он на меня посмотрел своими мудрыми глазами и ответил: «I like it» («Мне она нравится»). Учиться надо жизни у старшего поколения!»

Кевин использовал в работе много старых связей и очень боялся, что наш продукт окажется плохим и его личная репутация окажется подмоченной.

Официальная политика компании, озвученная Натаном на приватном собрании, заключалась в том, чтобы «не отвлекать Кевина от работы»), то бишь не делиться с ним информацией о реальном состоянии продукта. Кевин понимал, что от него истинное положение дел скрывают, и из-за этого нервничал.

Я этим обстоятельством гнусно пользовался, когда Крис отказывался исправлять что-то существенное в продукте. Подзову Кевина к моему компьютеру и спрашиваю: «Как ты считаешь, должны мы эту проблему устранить или нет?» — «А как же!!!» — орал Кевин на всю комнату. — «Тогда, — говорю ему, — я тебе ничего не показывал, но, если ты не заставишь Криса всё переписать, оно так и останется». — «Да я этого ботаника в момент урою!» — кричал Кевин и влетал к Натану с на ходу сочиненной историей: «Я тут потенциальному клиенту показывал наш продукт, а он мне вот в эту хреновину пальцем тычет и говорит, что мы г**** к нашим компьютерам не прикладываем!» Встревоженный Натан бежал к Крису и требовал: «Я не понимаю, в чём там дело, но эту штуку надо исправить». Крис говорил: «Г***, как меня достали эти идиоты!» — и отдавал приказ Гоше всё исправить.

Как только CD-диски с журналом ушли к потенциальным клиентам, но не раньше, компания стала нанимать специалистов по техподдержке. Но за один день никого приличного не наймёшь, а тут нас стали осаждать звонками клиенты, причём массово. Вся контора села на телефоны. Такого дурдома я в своей жизни не видел. Количество пользователей персональных компьютеров в то время удваивалось чуть ли не ежегодно. Наши телефоны обрывали толпы пользователей, впервые попытавшихся оседлать электронного коня. Недели через три компания наняла толковых специалистов технической поддержки и с нас эта тяжкая обязанность была снята. Но школу жизни мы прошли классную. Надо знать свой контингент, господа!

Звонит один ковбой:

— Слышь, мужик, я две штуки в этот долбаный компьютер вложил!

— У вас что-то не работает?
— Не понимаешь ты ни хрена. Я же тебе простым английским языком объясняю: две штуки.
— Но вы наш продукт установили?
— Да нахрен мне нужен ваш продукт?
— А что является причиной вашего звонка?
— Да я же тебе уже третий раз повторяю: две штуки баков стоит компьютер...

Звонит другой. Интеллигентный мужчина вроде. Мы с ним беседуем минут десять, пока я вычисляю, что у него не так. Наконец все исправлено. Я желаю ему всего доброго.

— Можно еще один вопрос, не по теме?
— Конечно.
— А вот эта проблема, что у меня была, она у многих встречается?
— Нет, это первый случай, а что?
— F***!!! It always happens to me! («Вечно это происходит только со мной!»)

Большинство звонивших не умели выполнять простейшие операции. В основном они ограничивались консультацией по устранению проблем. Но один звонок поверг меня в шок. Позвонил чудак из тех, что покупают всякую мелочь по десятке. И нарвался на меня. Говорит, а у самого голос смущенный:

— Я купил у вас вчера Post Card Designer.
— Спасибо за покупку. Надеюсь, вы не разочаровались?
— Нет. Тут другое. Ваш сотрудник дал мне номер для раскодировки продукта.
— Вам не удастся его раскодировать?
— Нет, тут другое. У меня этот номер все остальные продукты тоже открывает.

В глазах у меня темнеет от ужаса. Отвечаю:
— Одну минуточку, я сейчас уточню.

Хватаю с соседнего стола вчерашнюю сводку из отдела продаж – там всего один клиент, кто эту мерзость купил. Немного прихожу в себя.

— Ваше имя Пол Саммет, из Массачусетса?
— Да, откуда вы знаете?
— Поздравляю, мистер Саммет. Мы всего третий день на рынке. Вы оказались нашим первым

покупателем из штата Массачусетс. Поэтому компания в виде бонуса дала вам мастер-шифр. Пользуйтесь на здоровье всеми продуктами, что есть на диске. Но, пожалуйста, будьте осторожны. Чтобы не иметь проблем с законом, этот шифр никому больше не сообщайте. Он зарегистрирован на ваше имя.

— Да что я, враг себе, что ли? Будьте покойны.

Я запустил наш диск на трех разных системниках. Попробовал шифр: он действительно открывал всё подряд! Передо мной встала задача: сообщить ли о случившемся? И если да, то кому? Ну, Гоше, понятно. А еще кому? Я принял Соломоново решение — отослал сообщение по электронной почте в отдел технической поддержки.

Что тут началось, мамма мия! Начальство носилось взад-вперед. Говорили все шепотом. Крис из своего офиса три дня не показывался, зато к нему навевывались частенько Натан и Карл. В эти три дня мы ничего не продавали. Звонившим клиентам обещали перезвонить и не перезванивали. Через три дня Крис из своего офиса выбрался, выдал мне свой дешифратор и велел протестировать. В итоге всё обошлось, но перенервничало начальство страшно. Боялись гнева производителей программного обеспечения. Отдать за просто так сто тысяч копий! Не все такие богатые.

По случаю продажи нашей компании устроили большой прием. Натан написал приличного размера поэму в шекспировском стиле, которая была зачитана автором и тепло принята присутствующими.

Для разъяснения грядущих перемен чуть ли не ежедневно устраивались собрания. Обсуждали пенсионный план, бенефиты, новый план покупки акций сотрудниками. Натан так полюбил свое детище, что решил новой компании не заводить, остался нашим CEO. Но в замы ему прислали хлыщеватого импозантного бездельника с красавицей женой. Зам должен был присматривать за ходом развития, на которое выделили хорошие деньги.

Но Натан не мог руководить компанией. Ему мешала психология инвестора-спекулянта. Он

продолжал экономить на всем подряд. Несколько новых сотрудников, смекнув, что к чему, уволились. Уволился и Гоша, которого Крис достал окончательно. А мы пока клепали второй релиз.

Релизы планировались ежеквартально. На наш CD открыли подписку за 20 долларов год, но подписчиков было мало. Софтвар тоже никак не продавался. Пристроить наш CD к ведущим производителям компьютеров не удавалось. Брали его только мелкие вьетнамские мастерские, и то мы всё больше бесплатно им отдавали, за отсутствием реальных покупателей. Бизнес-модель не работала. Деньги нам платили только те компании, которые размещали свои программы на нашем CD. Майкрософт от нас отказался, они работали с СофтТэнк, который делал для них специальный альбом. Майкрософт и нам предлагал такой вариант, но мы на альбом не тянули.

В какой-то момент у новых хозяев лопнуло терпение, и они стали детально вникать, что у нас происходит? Натана обвинили в том, что он не осваивает выделенные средства (это чистая правда) и поперли из начальников. Он очень огорчился. Последним своим декретом поднял мне зарплату на 10% и отбыл в неизвестном направлении. В том смысле, что после трехмесячного отдыха начал какое-то новое предприятие.

Кевин тоже немного покрутился и куда-то отчалил, в приватной беседе сославшись на то, что у компании нет будущего. Такая маленькая, а уже забюрократизированная. Действительно, управлять делами в компании стали какие-то новые люди, принесшие с собой другую атмосферу. Задушевная обстановка маленького стартапа улетучилась в течение месяца. Хотя сверхурочная нагрузка, как ни странно, осталась очень приличной. И по выходным сотрудники частенько выходили на работу.

Тут еще одно обстоятельство нарисовалось, которое и стало решающим для меня. Специалисты из техподдержки были загружены после релиза от силы месяц. CD за неделю расходились, потом было сколько-то звонков, потом всё замирало. Мужики просто болтались без дела. Тогда рачительное

руководство стало их привлекать к тестированию. Через пару месяцев мое участие в деле стало явно избыточным, так как из стадии разработки продукт перешел в стадию производства, как в обычном журнале или каталоге.

Однажды меня вызвал Крис и со свойственной ему простотой объяснил: «Мы можем теперь без тебя обойтись, поэтому принято решение о твоём сокращении». Заодно, кстати, сократили и Фреда. В последнее время он сильно скучал и иногда засыпал на работе. Мы с Фредом тепло попрощались и отправились по домам. Потом частенько еще перезванивались, как и с Кевином и с ребятами из техподдержки.

Единственным человеком, кто совершенно неожиданно для меня подошел и сказал на прощание несколько теплых слов, оказался наш красавчик зам. В самый последний рабочий день выяснилось, что он вполне себе с человеческим лицом мужик. Раньше, видимо, по должности, ему полагалась маска корпоративного пугала. Он мне очень хорошее рекомендательное письмо написал, что сыграет решающую роль в моем последующем трудоустройстве. Забегая вперед, скажу, что на моём следующем месте работы менеджер был англичанин. Он мне потом рассказывал, что, увидев инженера с рекомендательным письмом, был очень растроган, – есть в Америке приличные люди, да и те из России!

А страна жила своей жизнью

Когда стали известны результаты президентских выборов 1992 года, я понял, что в США надежда – это экономическая категория. Впервые за несколько лет рванули вверх предожественские продажи, – раньше люди боялись тратить. Мало того, Федеральный резервный банк начал снижать процент по банковским кредитам. Они еще долго будут им манипулировать, и весьма успешно, но тогда это было очень к месту. За те два месяца, что прошли от выборов до вступления Клинтона в должность, экономика уже стала лучше, и настроение в стране тоже улучшилось. Демократы получили большинство в обеих палатах, то есть ничто не могло им помешать провести

в жизнь те кардинальные реформы, на которые они получили мандат.

Первая ошибка, совершенная Клинтонем: он, торопясь сделать то, что можно сделать быстро, чтобы с ходу показать результат, начинает с геев в армии. Многие недовольны: у нас что, других проблем нет в рецессию, более важных? Геи тоже недовольны, потому что реформа не доведена до конца. Да, теперь их не будут спрашивать: гей, не гей? Но если открыто признаешь, что гей, – из армии уволят. Половинчатая, выходит, реформа.

Вторая ошибка, которая стране обошлась в триллионы: Клинтон поручает своей жене провести реформу здравоохранения. Стервозная, заносчивая, открыто неуважительная, первая леди настроила против себя демократов в Конгрессе. Реформу грохнули не республиканцы, а сами демократы. У демократической партии имелись в колоде десятки опытниейших политиков, которые провели бы реформу на раз, – но нет! Такого лузера, как Клинтон, в истории США еще поискать. Однако учетная ставка снижается, к 1996 году экономика выберется из затяжной рецессии и Клинтон получит репутацию успешного президента.

Снова ищу работу

Если бы на момент увольнения из ТрайСофт у меня оказался под рукой танк (только глаза закрой – и вот он, и в каждой руке по рычагу!), то, кажется, разнёс бы это гребаное здание до пыли, до щебенки, до того было обидно! Обещали, обещали, а потом – бац! – и сократили. Ведь я работал очень много часов, и не то, чтобы мне их обещания были как-то важны. Но и за язык их никто не тянул, надо заметить.

Но это все эмоции. Второй раз в жизни мне предстояло выйти на рынок труда в качестве тестировщика. На этот раз поиск работы у меня занял месяц. Прошло меньше года, но рынок буквально взорвался объявлениями о найме тестировщиков. В день уже появлялось по 15-20 объявлений о вакансиях, что намного приятнее, чем 5 в неделю. Плюс даже по местным понятиям я уже матёрый тестировщик: две работы в США за плечами! И английский заметно подтянулся.

И стали меня тягать по собеседованиям, как ту Савраску, – всю долину перепахал во всех направлениях. Было

несколько предложений о работе. Из известных компаний помню Seiko Instruments. Но я ждал предложения от Борланда, легендарной по тем временам компании. Они просили подождать, и я согласился, потому что очень хотел работать именно там.

В этот период, когда за год буквально взорвался рынок и я уже понимал, как и что нужно подавать, чтобы оказаться востребованным, у меня в голове сложился абсолютно четкий план курсов по тестированию, до мельчайших деталей. Я знал, кого учить, чему учить, как учить, на чем учить, что писать своим студентам в резюме, как препарировать опыт их прежней жизни, чтобы вытащить из него на свет навыки, переносимые из одной профессии в другую.

О покупке жилья

В Москве мы привыкли жить в квартирах, и сама мысль о доме вызывала у меня сильное отторжение. Это значит залезать на крышу по стремянке, косить траву, выравнивать забор... Жуть брала от одной мысли. Мы прекрасно жили в Маунтин-Вью в съемной квартире-кондо за \$995 в месяц. Но вокруг было очень много новых эмигрантов, для которых покупка дома была чем-то таким, о чем они говорили с придыханием. По тем временам дом в Пало-Альто наши знакомые покупали за сумму в пределах от 250 до 370 тысяч.

Во время рецессии недвижимость плохо продавалась. Кроме рецессии, обвалу цен помогло землетрясение 1989 года. С конца 1992 года банковский интерес по ипотеке начал быстро снижаться. А мы потихоньку стали ощущать, что такое платить налоги. А как платить меньше? Надо иметь списания. Так, начав прилично зарабатывать, неизбежно приходишь к вопросу о списаниях налогов, а от него – к покупке недвижимости.

Хронологически это выглядело так:

- август 1992, мы сняли квартиру-кондо в Маунтин-Вью;
- октябрь 1993, в этом же доме мы купили кондо, (1200 кв. футов, 2-бедрум, 130 тысяч долларов);
- сентябрь 1995, купили дом в Лос-Альто. Об этом будет отдельный рассказ.

Дом купить мы были просто вынуждены, поскольку доходы росли довольно быстро и кондо уже не спасало своими

скромными списаниями. Требовалось нечто значительное. Вот мы и купили дом, хотя не лежала к нему душа. А потом привыкли, и уже стало естественно жить в доме. А потом такое началось с недвижимостью, что лучше я отдельно отпишусь.

Светлана и ее работа

Светлана начала работать в Стэнфордском госпитале в августе 1992. Её английский за год стал заметно лучше и общее самочувствие тоже, – появилась уверенность, приспособленность к местной жизни. Но контракт подходил к концу, нужно было искать новую работу.

Занял у Светланы этот процесс месяца три. Задержка происходила, на мой взгляд, из-за того, что у неё не было четкой картинкой, понимания, что она может и что хочет делать. Кончилось это очень странным трудоустройством в громадной компании с жуткими интригами, подсиживаниями и прочими атрибутами корпоративного мира. Начальница, нанявшая мою жену на работу, на тот момент сама была объектом выживания более молодыми и энергичными коллегами по цеху. Это сказало и на позиции моей супруги. Проработала она там 4 месяца, но нехороший привкус оставался еще долго.

Но нет худа без добра. Ладно, сказала она, стану тестировщиком! Это было весной 1994 года, буквально за месяц до моего сокращения в ТрайСофте.

Я начал на жене шлифовать мою методу перековки: дал ей книжки, объяснил, что именно оттуда надо выудить, пару-тройку часов сам рядом с ней посидел, показывая, как делать те или иные вещи, а дальше она сама довольно резво понеслась вперед. Но нужно было еще преодолеть академичность учебного процесса. Нужна была практика. Я договорился в ТрайСофте, что Светлана со мной недельку посидит в лаборатории. Народ малость скривился, но возражать не стал. И через неделю Светлана была готова к выходу на рынок труда в новой упаковке.

Первая работа не заставила себя долго ждать. Это был постоянно продлеваемый контракт в компании Херох. Тестировался программный продукт, распознававший рукописный текст, что довольно интересно само по себе. Месяцев через 9-10, когда супруга сказала менеджеру, что уходит, та

очень удивилась: чего тебе в хорошем месте не сидится? Но пора пришла уже двигаться вперед. А тогда мы имели на руках 27 с полтиной в час и довольно много сверхурочных. Если часовая ставка ниже определенной суммы, то сверхурочные по закону оплачиваются в полуторном размере. Чтобы этого не произошло (а про сверхурочные было известно заранее), Светлане предложили на пару центов больше этой критической ставки, чтобы сверхурочные оплачивать по обычной шкале, а не полуторной. Но, когда жена моя получила первый чек, мы минут пять не могли прийти в себя. Я как сейчас помню эту немую сцену.

Мы сидим за кухонным столом, напротив друг друга. Светлана достаёт чек из запечатанного конверта, смотрит на него слегка замутненным взглядом, пожимает плечами и отдает мне. Я смотрю на чек: там семь с лишним тысяч за месяц! Это слишком много. Сознание с трудом переваривает сумму. Чек переходит из рук в руки. Состояние ошалелости долго не проходит. Вдруг это ошибка? И надо вернуть, пока не поздно?

Собеседование в Борланде

Первое собеседование в Борланде (всего их было два) меня напрягло очень сильно. Во-первых, туда доехать – целое приключение, по серпантину, по горной дороге. Я им кто, горец с Военно-Грузинской дороги? Чуть концы не отдал по пути с непривычки. Да и машина у меня о четырех цилиндрах, экономичная, она не тянет, если на обгон в гору переть.

В самой компании собеседование началось с утречка, и так меня до четырех часов дня по цепочке с рук на руки передавали. Самая стыдуха была, когда пришли в столовую. Там всё за наличные, а у меня карточка банковская, но я пин-код не помню: не пользуюсь сам. Мне собеседник одолжил пятерку. Я купил то, что люблю покушать, а это вышло боком. Взят был пухлый французский батон с ветчинкой, сырком и всякой всячиной внутри. А его в рот просто так не впихнешь. Нужно сжать обеими руками, только тогда он в рот пролезает. А теперь представьте, что вы в рот ЭТО впихнули, откусили, а в этот момент от вас ждут ответа на вопрос. Ну почему, думаю, я не взял чего-нить мелкого по размеру, там же было?! Не сообразил. Те двое, что со мной на ланч

ходили, с сочувствием смотрели, как я ем. Даже, не побоюсь сказать, с сопереживанием. Влюбленными глазами на меня смотрели. Как бы то ни было, позвали меня на второе интервью и положили 30 долларов в час, что было фантастически много. Начиная с мая-июня 1994 мы с женой вдвоём зарабатываем хорошо: за стольник в год.

Тряхнул стариной и провел курс машиннописи

В рассказе о моей самой первой работе тестировщиком я упоминал кандидата наук лет под сорок, который получал жуткие по тем меркам деньги – более 60 тысяч в год. Пришло время рассказать о нём подробнее. Для определенности назовем его Золотарёвым.

Был Золотарёв мягким, симпатичным человеком, москвичом. Мы сдружились семьями. У него жена очаровательная, детки замечательные. Они и квартиру недалеко от нас снимали в Маунтин-Вью, пока не купили собственный дом.

В помещении пало-альтовской «Джуйки» Золотарёв вел курсы по программированию на С. Вначале вообще на доске мелом, потом у него появилось 6 полуживых «писишек», пожертвованных компанией Гузика. Я говорил Золотарёву, что надо обучать тестированию, но он не разделял моей убежденности, что обучать надо в Сан-Франциско, где много людей. Далекое, говорил он, мы не выдержим туда-сюда мотаться. А я-то был совсем свеженький, прямо из города, и мыслил пока еще тамошними категориями.

Буквально через неделю после моего сокращения в ТрайСофте мне позвонил Золотарев с неожиданным предложением: пока я ищу работу, не проведу ли я курс машиннописи для его студентов? Всё-таки я методист, а не препод. Никакой самооценности в проведении курсов для меня нет. Тем более надо ещё материалы подготовить. И я вышел со встречным предложением: попросил выделить мне кандидата, которого обучу моим методам преподавания на примере этой группы (которую я, конечно, возьмусь обучить), а потом этот человек уже самостоятельно будет преподавать машиннопись другим группам. Мысль Золотареву понравилась, и он обещал подумать.

Так в нашей истории появляется женщина средних лет,

назовем её Руфина. Она была приставлена ко мне Золотаревым на предмет освоения науки преподавания машинописи. Руфина была грузинской еврейкой из Баку. Было ей 34 года, но я этого поначалу не знал и думал, что ей лет 45. Двое маленьких деток от второго брака. На тот момент она состояла в третьем браке, возможно, гражданском, поскольку муж ее работал в строительстве, а сама она сидела с детишками на велфере и подрабатывала за наличку, чем могла: убирала дома и исполняла у Золотарева административные функции. Он ей платил 100 долларов в месяц, то есть скорее символически. Да и не было никаких реальных возможностей больше платить. Студентов у него было 5-6 человек в классе. Они платили какие-то гроши. А еще за использование помещения нужно рассчитываться с «Джуйкой». Так что денег этот бизнес действительно не приносил, но Золотарев надеялся, что дело пойдет и во что-то вырастет.

Нищета не делает человека красивее ни внешне, ни внутренне. Поскольку в то время беженская эмиграция была совершенно нищей первое время, плюс мало кто владел английским, мало кто имел конвертируемую профессию, да ещё и экономика находилась в рецессии, то новички, живущие в нищете, вызывали гораздо меньше удивления, чем живущие в достатке.

Это затянувшееся вступление предваряет мой рассказ о Руфине, какой я её увидел тогда, в апреле-мае 1994 года. И объясняет, почему никакого отталкивающего впечатления на меня её нищета не произвела, – я видел много людей в таком состоянии в наши первые два года эмиграции, особенно когда работал в Корейском центре. Более того, я на собственной шкуре узнал, что людям требуется немножко жизненной удачи, чтобы выпрямиться во весь рост и стать сильными, красивыми, щедрыми, привлекающими к себе хороших людей.

Нищета материальная – ничто по сравнению с подорванной верой в себя, в свои возможности. Без денег ты не натянешь на себя крутое платье от модной фирмы. Без веры в себя ты и выглядишь, как стоящий одной ногой на погосте, и чувствуешь себя так же. И все вокруг, только взглянув на тебя мельком, начинают это не столько даже понимать, сколько физически ощущать на подсознательном уровне. Даже вслух говорить ничего не надо. Достаточно невербального общения – твоего взгляда, вялого рукопожатия, убитого выражения лица.

В итоге

Мы практически закончили вводную часть 20-летней истории нашей жизни в иммиграции. В этой вводной части, занявшей почти 4 года, новые иммигранты без копейки за душой, без ходовой профессии, практически без знания английского языка проделывают путь к финансовой самостоятельности в новой стране. В принципе первичная адаптация закончена, и тема, казалось бы, исчерпана. Но поскольку рассказ ведется ретроспективно, то, зная, что будет дальше, я могу сказать, что он ещё и не начинался. Мы пока только загнутовали холст и написали на нём грубыми мазками фон.

Многие спрашивают, где я беру время, чтобы все это описывать при такой занятости. Время найти несложно, при желании. Сложно заставить себя заново прожить то, о чем не хочется ни говорить, ни вспоминать, о чём невозможно в полную мощь (то есть без утайки) рассказать в силу самых разных обстоятельств. А мы вступаем именно в эту часть повествования. Я соберусь немного с духом и продолжу.



КАК ОВЦЫ И КОЗЫ
ОТВЕЧАЮТ НА ВОПРОСЫ

ПЕРВЫЙ АН



ШКОЛА ТЕСТИРОВЩИКОВ. ПЕРВЫЕ ШАГИ

Работа в Борланде

Борландовская группа OVEX была переведена из Парижа в недавно отстроенный кампус в Scotts Valley. Это несколько миль не доезжая до Санта-Круз и около 40 миль в один конец от нашего кондо в Маунтин-Вью. Группа интернациональная по составу, из 12 человек – трое англичан во главе с менеджером Саймоном, турчанка, израильтянин, бельгиец, француз, несколько человек из других стран. Уже на месте они наняли пару-тройку новых сотрудников, в том числе и меня.

То было время, когда велась борьба за будущие сотни миллионов пользователей электронной почты. У Борланда существовал секретный договор со Спринтом на совместную разработку, и нашу бригаду создавали под этот проект.

Что к чему, объясняли только после выхода на работу, зашторив окна, чтобы не подглядел никто в окно через подзорную трубу, – я не преувеличиваю.

Борланд по тем временам был легендарной компанией, третьей в мире по продажам софта. Она быстро росла, делая удачные и не очень покупки. За пару лет до того, как я пришел в Борланд, их акции утроились за год, но в дальнейшем они только падали. Основатель компании не справлялся с темпами роста, и его отстранили от руководства через некоторое время. Всего в компании работало свыше тысячи человек.

На тот момент у Борланда, кроме компиляторов языков программирования, имелись такие убойные продукты, как SideKick (personal information manager), Paradox, dBase, InterBase. При мне вышла первая версия Delphi. Еще был офисный пакет, конкурировавший с Майкрософтовским. Об этих пакетах пару слов отдельно скажу.

Тогда Майкрософт только приступил к выпуску прикладного программного обеспечения. Еще пару лет назад их знали только как компанию, выпускающую Дос и Windows. На рынке прикладного обеспечения были свои лидеры. Майкрософт начинал активно выходить на новый для себя рынок, который потом полностью под себя подмял. В офисный набор входили текстовый редактор, таблицы, презентации, база данных. Соответственно у Майкрософта это Word, Excel, PowerPoint, Access. У Лотуса был свой набор: AmiPro, Lotus 1-2-3, Freelance Graphics, Approach. И Борланд кооперировался с компанией WordPerfect (WordPerfect, Quattro Pro, Word Perfect Presentation, Paradox). Борьба на этом рынке шла не шуточная, и победителя не знал никто.

Борландовский кампус представлял собой комплекс зданий у подножия гор. На собрания мы частенько выходили на полянку. Пройдемся по горной тропке минут десять, покарабкаемся, а там полянка. И на полянке митингуем. Как-то пошли вот так, взяли с собой ящик пива, а открывалку забыли. Детский сад! Я заколебался ключом крышки им открывать, но советская закалка пригодилась. И был у тропки этой дуб-великан, наверное, обхватов в пять толщины. А в нем у самой земли дупло-не дупло, но отверстие, и можно прямо в него зайти, внутри оно по размеру с небольшую каморку. Я сначала заходить не хотел, все носом вынюхивал, ожидая, что до нас там уже побывали люди с естественными потребностями. Именно так и случилось бы, расти этот дуб у тропы где-нибудь в известных нам

местах. Но там внутри ничего не оказалось, – просто чистый песочек.

Были на кампусе круглосуточно работающий бассейн, теннисные корты, пара столовок, магазин сувениров. Как-то раз в два часа ночи я видел, как в бассейне троеплыли по дорожкам. Многие, создавалось ощущение, вообще домой не ходили.

Тамошний молодняк любил автомобили «Мазда Миата», маленькие такие, с открытым верхом. Половина парковки была ими заставлена. Молодых сотрудников лет 25-28 вокруг невероятно много. Они и дурачились иногда совершенно по-детски: держали на работе здоровенные пластмассовые базуки и стреляли друг по другу мягкими каучуковыми мячами очень ярких и сочных расцветок. Иной раз так распался, что в туалет, пригнув голову, скачешь короткими перебежками. Не со страху, конечно, а чтобы не мешать им резвиться. Европейцы, блин!

Самое смешное, что проект со Спринтом закрылся через пару недель после моего прихода в компанию. Но поступила команда ждать следующего, и в компании не только никого не увольняли, а продолжали нанимать сотрудников, не объясняя, на какой проект.

Саймон, наш менеджер, помня мой прошлый опыт с автоматизацией, имел на меня какие-то виды в этом плане, но какие – не говорил, а просто подкидывал мне задачки: сделай это, сделай то. Я работал на MS Test (усеченный Visual Basic с набором библиотек для тестирования). Когда мы почти закончили, я наконец понял, что он хотел создать. Сегодня мы бы это назвали *automated testing framework*. Тогда мы говорили *test harness* – такая утилита с удобным интерфейсом для создания, запуска, и анализа автоматизированных тестов. Мне пришлось ожесточенно чесать репу, потому что раньше такого делать не приходилось.

Жена принесла со своей работы какие-то файлы со скриптами, написанными тамошним гением автоматизации – программистом. Я разбирал их строчка за строчкой, и вся эта коллекция чужого кода пару месяцев не складывалась у меня ни во что осмысленное. Но был вечер, и было утро, – я понял, наконец, что к чему! На разборе этих скриптов мой уровень понимания автоматизации вырос в космических пропорциях. Обо мне пошла слухи, ко мне приходили советоваться люди из других отделов, когда у них что-то не фурьчило, и я

всегда был в состоянии диагностировать проблему в течение пары минут. Попёрла автоматизация! Я приходил на работу, и вдруг, мяукнуть не успеешь, как выясняется, что рабочий день уже закончен и надо домой. Там сверхурочные не работали. Ощущение полного рабочего дня сводилось к нескольким минутам. Вот это дожил, докатился!!!

В компании работало много народу из близлежащего городка Санта-Круз. Это университетский городок на берегу океана. Там много артистического народа, художников, большая лесбийская община. Красивое место – надо видеть. Был там один мужик в службе технической поддержки, на вид лет под 50, странный. Например, когда он меня видел, то радостно и дружелюбно кричал: «Хайль Гитлер!». Ну, псих, натурально. Как-то раз заходит он в кафешку и со своим обычным, то есть весёлым, как у бешеной собаки, настроением кричит с ходу: «Кто загадку отгадает?» На него народ косится вполоборота. Мужик выдаёт загадку, стоя прямо возле столика, где три лесбиянки мирно чаевничают: «Чем отличается женщина от собаки?» Лесбиянки оживляются не в самом благоприятном для продолжения ключе, но мужик остановиться уже не может: «Собаку если в дом пустить, то она замолчит!». Не видел я его больше с тех пор, короче.

Еще в Борланде проводились акции под названием Bug Hunt. Это когда перед выходом новой версии продукта вся компания один день его тестирует, как может. Кто найдет что по мелочи, получит купон в кафетерий на пять долларов. А кто докопается до чего серьёзного – бонус до 500 долларов. Всех участников потом награждают коробкой с новым продуктом. Я так «Парадокс» тестировал и был удостоен коробки с порядковым номером 49.

Вообще ничего лучше, ярче, чище и достойнее, чем Борланд тех времен, я не встречал ни до, ни после. Это было настоящее профессиональное братство.

Кстати!

Ещё в бытность мою преподавателем Корейского центра, я познакомился с одной парочкой: молодые ребята из Владивостока, жизнерадостные, дружелюбные, ориентированные исключительно на собственный бизнес, а не работу по найму.

А в то время существовала такая сеть магазинов – «Прайс-Клуб», потом они слились с Costco, да ничем абсолютно они от Costco и не отличались. Ближайший к Сан-Франциско прайс-клубовский магазин находился рядом с международным аэропортом. Но получить у них членство было не просто. Они просто так с улицы не брали. А у знакомых ребят был зарегистрированный бизнес и членство в «Прайс-Клуб» от бизнеса. Как-то раз ребята мне и говорят: «Хочешь, мы тебе от нашего бизнеса карточку сделаем? Ты будешь по нашему аккаунту покупки совершать».

Конечно, хочу! Кто же откажется? В магазине тогда чеки принимали, а карточка была нужна, чтобы просто войти-выйти.

Потом ребяташки эти что-то начудили в Америке и смылись обратно в Россию. Взяли в кредит дорогую машину, погрузили ее на баржу и исчезли. Это мне общий знакомый рассказал. Но тогда я ещё не понял, как мне это знакомство аукнется. И вот однажды подхожу я в «Прайс-Клуб» к кассе с полной телегой. Они берут мою карточку и кого-то по телефону вызывают. Приходит мужичок и начинает выяснять, знаем ли мы, где эти ребята, когда последний раз их видели. А заодно сообщает, что чек в оплату у нас не примут и если мы хотим купить то, что в тележке, то должны заплатить наличными, ибо доверия к этому бизнесу больше нет. Ребята, оказывается, и в «Прайс-Клуб» тоже проделали такой же маневр, как с автомобилем: взяли в кредит и исчезли.

А наличных при себе у нас столько и нет. Я им пытался объяснить, что это мой личный чек и что со мной-то проблем никогда не было. Они все очень извинялись, но сказали, что ничего не могут поделать: политика компании такая. Я им эту карточку и оставил – обиделся. Открыл членство уже на себя лично в Costco, тогда это было уже совсем просто.

Нужно учить новичков тестированию

С 1992-1993 года, когда мы с Золотаревым работали в одной компании, прошло уже года полтора, и я стал убеждаться, что Золотарёв был прав: учить тестировщиков в Сан-Франциско невозможно – не наездишься. И сверхурочные постоянно в рабочие планы вмешиваются, и дорожное движение

на дорогах вечером такое, что не доехать до Сан-Франциско раньше 9 вечера.

В целом Золотарёв очень благосклонно относился к моей идее обучать тестированию, но понимал это по-своему. Вот пример нашего с ним типичного диалога той поры:

Я: Надо учить тестированию, смотри, какой спрос!

Золотарёв: Да, хорошая идея, я как раз хочу собрать группу и учить их тестированию.

Я: А чему именно?

Золотарёв: Программированию на «Си».

Я: А как же тестирование?

Золотарёв: Так это же и есть тестирование. Вот представь, приглашают человека на собеседование. Он говорит, что хочет работать тестировщиком. Ему сразу зададут вопрос: «А ты «Си» знаешь?»

Мама рассказывала, что во время войны, в эвакуации (а дело было в Барнауле) она в студенческом джазе играла на ударных. Парней тогда мало было, только покалеченные войной и «белобилетники». И играл у них на скрипочке один еврейский мальчик-одессит. Какую мелодию ни заиграют, а его скрипочка всё ведет в сторону «Раскинулось море широко...» Вот так и тут, как ни поверни, – всё начиналось и заканчивалось «Си», а в моих учебных планах его вообще не было в помине.

Тем временем Руфина присутствовала на моих занятиях по машинописи, которые я вёл по договоренности с Золотаревым для его студентов. Перед занятиями я объяснял ей, что будет происходить на уроке, а после мы разбирали по свежим следам методические вопросы. Руфина очень переживала, что студенты растащат по домам мои упражнения. Ей казалось, что если они размножат учебные материалы, то никто к ней учиться уже не пойдёт. Будто упражнение само может человека чему-то научить! Я не был уверен, что Руфина понимает что-то в моей методике преподавания машинописи. Она фокусировалась на другом, и проведение занятий не входило в её приоритеты.

Руфину одолевали мысли о собственном бизнесе. И не вообще о бизнесе, а о школе. Более глубоких деталей в её представлении не было. Школа как место, где чему-то учат. Вот в Баку у нее была школа, и очень успешная! Версия «своей школы в Баку» менялась от рассказа к рассказу. Иногда это была собственная компьютерная школа. Иногда – совместная

с партнерами по бизнесу. Иногда это была школа крутых ребят, к которым Руфина то ли имела отношение, то ли нет. Эта часть её прошлого оставалась неопределенной. Но неоспоримый факт состоял в том, что Руфина была одержима идеей создания школы, без подробностей. Поэтому всё до кучи пригодится, в частности, машинопись – дело нужное.

В перерывах между лекциями мы трепались о жизни. Я рассказал Руфине о наших метаморфозах и о том, что надо бы тестирование нести в массы, что я и собираюсь в принципе делать. Руфина вцепилась в меня мертвой хваткой: «Давай вместе! Ты все равно целый день на работе. Кто-то же должен днём сидеть на телефоне, отвечать на звонки, с будущими студентами разговаривать!»

Более того... Согласно моему видению задачи, первая часть курса для тестирущиков должна была покрывать пробелы в элементарных компьютерных навыках и знаниях: обучать пользованию DOS, Windows, файловой системой, работе с утилитами. Вторую, профессиональную часть курса, я должен вести сам – больше некому. Но на азы можно кого-то привлечь. Руфина с невероятным энтузиазмом принялась меня убеждать, что у нее компьютерное образование. Она вообще программист, в сущности! Просто дети малые не позволяют работать. А так она базы данных программировала! И с азами охотно справится, на раз. (Через пару лет к этой истории прибавятся подробности: якобы Руфина программировала не абы что, а работала на космических проектах, которые в СССР как раз в Баку и разрабатывались ☺.)

Не могу сказать, что её рассказ о покорении вершин программирования произвёл на меня какое-то впечатление, но преподавать то, что требовалось в первой части нашего курса, было делом более чем простым. Пара месяцев – и всякий мотивированный человек мог бы это делать очень прилично. А мотивации Руфине было явно не занимать.

Я стал думать: действительно, если начинать учебный процесс, то нужен человек на телефон. Я на работе не могу этим заниматься. За 6 долларов в час в те годы можно было найти подходящего человека. Но в этом случае преподавать азы компьютерной грамотности пришлось бы нанимать еще кого-то. Это тоже не проблема, когда есть раскрученный бизнес, поток, деньги и все то, что отличает бизнес реально функционирующий от умозрительного. А если нет ничего, кроме идеи? И если быть честным с самим собой, то нет никаких

гарантий, что идея эта состоятельная. У меня есть видение, есть опыт перековки: свой личный и в индивидуальном порядке – моей жены и ещё двух московских знакомых. И всё. А разница между индивидуальным обучением одного человека и целой группы – это как между небом и землей! В этом-то сомнений у меня не было, поскольку я у доски с 15 лет стою. И достаточно ли работы для потока новичков? Кто может сказать?

Мысленно я колебался: взять в компанию человека совсем со стороны, как Руфина, или еще одного инженера вроде меня самого? Но меня напугали разногласия с Золотарёвым по поводу учебного плана подготовки тестировщиков. Поди объясни программисту, что он не понимает тестирования! Если бы я мог найти близкого по духу тестировщика... Но его не было. Вообще тестировщиков вокруг не было, – время такое. Кроме того, на телефоне сидеть все равно некому. Нанять человека на телефон не сложно, если два инженера скинутся и сделают всю остальную работу. Но не было второго инженера. А в одиночку я боялся не справиться. Вот такие у меня на тот момент были мысли.

Но отсрочить запуск учебного курса для тестировщиков было уже нельзя. Процесс фактически пошел. Руфина катализировала накопленный мною потенциал, и он должен был разрядиться, и очень скоро.

Театр начинается с вешалки. А школа?

Моё тогдашнее представление, кого принимать на курсы тестировщиков, сформировалось, с одной стороны, моим опытом работы в Корейском центре, где я встречал невероятное количество интеллигентных, образованных и одновременно совершенно потерянных в профессиональном плане людей, с другой стороны, – моим личным опытом развития в профессии.

Совокупный образ идеального студента в итоге был сформулирован так:

- не старше 50;
- высшее техническое образование;
- английский, пусть скромный, но умеет прочитать книжку и сможет пройти собеседование;
- личный автомобиль;

— домашний компьютер для занятий.

Стоимость курса сложилась очень забавным путем. Я рассуждал так: в среднем тестировщик начинает с зарплаты сорок тысяч в год (что являлось цифрой даже слегка заниженной на тот момент). Округляем до сорока, в пользу студента. Если мы возьмем за обучение 10% дохода за первый год работы, это для обеих сторон честная сделка. Поэтому стоимость обучения была установлена в размере 4 тысяч именно из таких соображений.

Следующий момент: ни у кого из тех, кого мы собираемся учить, нет в кармане 4 тысяч. Более того, даже если бы и были, то нам их никто не даст, ибо и сам я, и профессия тестировщика для них на данном этапе – не более чем фантом, гипотеза и благое пожелание. Да нам и не нужно платить вперед (в этом вопросе у нас с Руфиной серьезные расхождения), поскольку мы хорошо зарабатываем и можем подождать. Кроме того, если человек поставленной цели не добился, то это на нашей совести, и брать с него деньги не за что. С чего высчитывать 10 %? Но совсем не брать оплату тоже нельзя, иначе придут люди без мотивации, досужие. Поэтому финансовый расклад такой: \$500 вперед (последующие наборы платили вперед \$1,000) и \$ 3,000 в течение года после трудоустройства. Если работу нашел спустя шесть месяцев и более после окончания курса, то уже ничего не должен. Выплачивать вторую половину начинаешь не с первой зарплаты, а после 3 месяцев работы, чтобы появилось чувство, что ты «встал на ноги».

Ни малейшего представления о том, как все пойдет с финансовой точки зрения, никакого формального бизнес-плана у меня не было. Ожидаемые доходы я не планировал и даже не слишком ими интересовался. По складу характера, от рождения, я фокусируюсь на том, чтобы двигаться в правильном направлении. Детали мне неинтересны. Да и невозможно, на самом деле, что-то предсказать. Так чего заморачиваться? Если направление правильное, то там должны быть деньги, поскольку создается что-то востребованное. Чем более востребованное, тем больше денег.

Это можно сравнить с тем, как если бы вы вели машину из Лос-Анджелеса в Нью-Йорк ночью. Сколько дороги высвечивают фары автомобиля? 300 метров, не больше. Но до Нью-Йорка машина доедет несомненно, даже если вы не видите всю дорогу целиком и не знаете, на какой миле в каком

мотеле какие цены и есть ли там рядом «Макдональдс»?

Практика в компаниях, в моём понимании, была очень важным моментом успешного обучения тестировщиков. Откуда она возьмется, пока оставалось неясно, но важность практики была мне очевидна, – это краеугольный камень будущего успеха.

С Руфиной мы, не торгуясь, сошлись на 50/50 и зарегистрировали партнершип в сити-холле Маунтин-Вью. Я придумал красивое, как мне тогда казалось, название: «Альфа Тест Инструментс», как бы консалтинг по тестированию под Windows. Распределили обязанности. Моя задача – организовать учебный процесс, обучить профессии, написать студентам резюме и помочь им с трудоустройством. Всё это вечером и по выходным. Задача Руфины – обучать студентов азам компьютерной грамотности, отвечать на телефонные звонки, беседовать с потенциальными студентами, вести дела с «Джуйкой» (мы расположились на их территории). Основная нагрузка на ней днем, когда я на работе.

Я опубликовал статью в местной независимой русскоязычной газете «Взгляд», которая только-только начала издаваться. К статье прилагалось объявление. Весь наш начальный инвестиционный капитал составили расходы на это объявление – 200 долларов. Называлась статья «Черный ход в Силиконовую долину». Там объяснялось, что есть такая профессия – тестировщик ПО. Никто про нее не знает, а она ждет тех, кто образован, целеустремлен и готов трудиться, чтобы устроить свою жизнь достойно на новом месте. Собственно, я и сейчас примерно то же самое говорю.

Собрались первые студенты. Всего их было 18 человек. В силу особенностей расписания они разделились на две группы – 7 человек в одной и 11 человек в другой.

Откуда взялись первые студенты

В основном обе группы были заполнены людьми отчаявшимися. Плохой английский, отсутствие востребованной специальности. Почти все на велфере, почти все из Сан-Франциско, за небольшим исключением. Всего пара человек до тридцати, а так всё больше за сорок. Одна женщина вообще попала обманным путем. На вопрос о возрасте она ответила: «Ну, до пятидесяти». Было ей на самом деле 54 года,

как впоследствии стало известно. И она оказалась одной из наших самых успешных студенток. Кандидат технических наук, из Питера.

Глядя на ее путь в новой профессии, я понял, что потолок в 50 лет – это мои собственные комплексы и страхи, нежелание брать на себя ответственность. В реальном мире возраст не помеха.

А у неё не только с возрастом были проблемы, но и с языком не ахти, и вдобавок без автомобиля. То есть полный букет налицо! Мы к этой даме еще вернемся. Ибо история ее сама по себе заслуживает внимания.

Жизненные истории людей на переломе судеб... Пронаблюдав свыше пяти тысяч человек в их профессиональной и, временами, человеческой трансформации, я могу привести много примеров, иллюстрирующих ту или иную идею. Иногда от всех этих историй и их поучительности у меня возникает почти физическое ощущение тонкой связи с теми, кто задокументировал для нас истории своих великих современников, живших столетия и тысячелетия назад. Ученики Христа, сподвижники Моисея или царя Соломона... Теми, кто наблюдал, осмыслял и излагал их жизнеописания на папирусах... Истории людей, которых я наблюдал начиная с 1994 года, с которыми соприкасался в процессе их перековки в тестиروлщиков, сами по себе составили бы хорошую коллекцию для любой философской школы.

Вы еще много жизненных историй узнаете из этой книги. Грустных и веселых, о величии духа и его ничтожности, о подлости и достоинстве, о грязи и чистоте. О жизни в общем. Ибо что есть жизнь, если не путь, не движение, не преодоление?

Итак, ко мне пришли 18 отчаявшихся по жизни людей. Что их привлекло? Почему они согласились участвовать во всем этом более чем сомнительном мероприятии? Социальные работники в Jewish Vocational Services говорили им: «Ребята, очнитесь! Даже если эти никому не известные выскочки не смоятся с вашими деньгами, зачем вам платить им за то, что мы для вас делаем бесплатно?»

Друзья и знакомые говорили им: «Не существует такой профессии! Программисты сами свой софт тестируют. Где ты вообще видел, чтобы на инженера за три месяца с нуля обучали?»

Еще больше народу им твердили: «Куда ты с суконным рылом в калашный ряд? Без языка, с непонятно каким (т. е.

неамериканским) образованием, старый (то есть не сразу после института). Кругом полно американцев безработных, с местным образованием, с прекрасным английским, молодые выпускники университетов – погляди, пиццу развозят. Что ты о себе возомнил? У тебя нет никаких шансов»).

Ко мне пришли люди, которые уже сдали свой первый тест на успех в жизни: сказали НЕТ тем, кто тянул их на дно. В принципе, они уже знали мою историю и примеряли её на себя: смогу ли я повторить путь этого парня? Потому что весь наш курс был моделированием пройденного мною профессионального пути. И это был если не единственный, то самый важный вопрос.

Руфина поначалу опасалась беседовать с потенциальными студентами – совсем не знала, что им сказать. Но пыталась. Успокаивала их, что у нас есть опыт, что мы не с улицы, что концепция уже обкатана на мне... Остальное я сам уточнял, если у людей оставались вопросы. Не уверен, понимала ли Руфина, что люди приходят после прочтения моей статьи. Но она очень гордилась, что народ собрался в таком количестве, и постоянно хвасталась, как замечательно она провела беседу с тем и с другим. Может, она хотела, чтобы я ее похвалил? Но я совершенно не способен хвалить человека, который сам себя часами безостановочно нахваливает.

Помещение и компьютеры

Как я уже говорил, шесть дышащих на ладан компьютеров были подарены «Джуйке» фирмой Гузика. Руфина ставила это себе в заслугу: никто не верил, что Гузик что-то пожертвует, но она к нему сходила, поговорила, и он смягчился.

На собранные со студентов деньги были куплены еще компьютеры, примерно по тысяче долларов за каждый. Были ещё небольшие расходы – на учебники, например. Всего компьютеров набралось немного, с десятков, не больше.

Выделенная «Джуйкой» комната была небольшой, метров 20-25, вытянутой, со столами, расставленными вдоль двух длинных стен. Студенты сидели лицом к стене, спиной ко мне, двумя рядами. Я мог двигаться туда-сюда по образовавшемуся проходу, что очень удобно, когда нужно при изучении автоматического тестирования править быстро и сразу десятку человек. Комнатушка не отапливалась и выглядела скорее

как сарайчик, нежели классная комната.

С «Джуйкой» у нас был договор: за аренду помещения они получают 20% от сбора, то есть по сотне со студента. Пребывание на территории «Джуйки» имело для нас одно преимущество: хоть мы и не имели к организации никакого отношения, но авторитет «Джуйки» на нас в известном смысле распространялся. По принципу, «были бы это жулики – их бы «Джуйка» не пригрела». Такое рассуждение. Плюс, как я раньше уже говорил, пало-альтовская «Джуйка» – московская. Даже более того: из двух работников русского отдела одна была женой моего товарища по институту связи, и в ЦКБ связи мы с ним тоже проработали вместе года четыре. Таким образом, в глазах местных силиконово-долинных эмигрантов (не сан-францисских) из зоны влияния «Джуйки», (т. е. 95% советских эмигрантов), мы не просто свои ребята, а очень надежные, приличность которых подтверждается на очень доверительном уровне.

Студенты первого набора

Даже спустя 17 лет я помню их очень хорошо (не всех, конечно).

Вот Гога – симпатичный мужчина из Киева, лет 48. Работает временно, месяца три чертит что-то за копейки. Весь светится улыбкой, теплом, доброжелательностью. Как-то уже в конце курса я объяснял студентам, как проходить собеседование. У меня имелся список из десятка важных принципов, которые я, один за другим, по номерам, на доске им изложил. А Гога и еще пара студентов на тот момент уже активно искали работу. Через неделю собираемся на очередное занятие. Гога, возбужденный прошедшим накануне собеседованием, на перемене отзывает меня и говорит: «Миша, когда вы рассказываете про собеседование, очень важно рассказать вот об этом...» И он пункт за пунктом, почти дословно, перечисляет то, что я им неделю назад рассказывал. Я отвечаю: «А разве это не то, что я рассказывал в последний раз?» Он смотрит на меня удивленно, будто я с Луны свалился. «Послушайте, — говорит, — в следующий раз, когда будете рассказывать про поиск работы, очень важно сказать вот об этом...» И снова идет по моему списку. То есть он не столько усвоил материал, сколько **при**своил, что для педагога очень приятно на самом деле.

На последнем уроке каждый студент запускал свой проект по автоматизации тестирования. Каждому был выдан софт для этих целей, всем разный. Гоге достался детский мультимедийный продукт. На экране лес с птичками и животными. Кликнешь мышкой на ворону – она крыльями машет и кричит «кар!», кликнешь на волка – он воет «ууу!» Гога создал скрипт, который нажимал на всех подряд. Зверье лесное голосило со страшной силой. Народ в классе катался по полу от восторга. Гога пребывал на вершине блаженства. «Позволь, — спросил я его, — а что именно сейчас тестируется? У тебя какой-то демонстрационный ролик получился. А нам надо сравнить реальный результат с ожидаемым, найти между ними разницу или установить совпадение, записать результат в лог-файл, мы же всё это изучали два месяца». Гога на меня посмотрел непонимающими глазами: чего я прицепился к его идеальному скрипту?

Гога обладает двумя важными качествами, которые друг друга дополняют. Первое – он абсолютно не врубается в предмет. Второе качество полностью компенсирует первое – он абсолютно уверен в собственной если не гениальности, то непогрешимости. Гога полностью сфокусирован на себе, и ничто за пределами этой темы его не волнует. Если бы он мог сам себя поцеловать, то ходил бы весь день сам с собой вза-сос. Он всем нравится с первого взгляда. Со второго – меньше, с третьего вообще не нравится, но уже поздно.

Гога влюбился в правила тестирования Graphic User Interface, и это понятно: знаешь мало, а ошибок находишь много. Он на первой же своей работе так всех потряс тонной найденных ошибок по этой теме и при этом так был рад сам за себя, что его профессиональный рост на этом остановился навсегда. Но причин для переживаний за Гогу нет, он получил, что хотел. Он проработал 17 полноценных трудовых лет с хорошей зарплатой и вышел на пенсию в должности тестировщика. Дом он купил через год после окончания нашей школы. Во всяком случае первый свой дом. Я с Гогой потом не встречался, хотя было одно пересечение через год, о котором я расскажу после, в совершенно другом контексте.

(Отступление: пусть вам не покажется, будто над кем-то из своих студентов я подсмеиваюсь. Я всеми ими, за редким исключением, очень горжусь. И очень рад их успехам! А посмеяться спустя столько лет – не грех. Потому что «над кем смеемся? над собой смеемся!»)

Аня из Питера, 54 года, кандидат наук. Та самая, что

попала на курс, схитрив о возрасте. Серьезная, располагающая к себе, добрая, интеллигентная. Аня очень маленького роста, отчего кажется лет на 10-15 моложе своего возраста. Всегда в ровном настроении, никогда не показывает своих переживаний, хотя переживаний ей хватает.

Учится Аня самозабвенно, соображает великолепно. В академическом смысле она безукоризненна. Острый пронзительный ум с ходу проникает в глубину понятий и связей между ними. Она ещё очень высоко поднимется в профессиональном плане. Сейчас ей 71 год, но она всё ещё продолжает работать тестировщиком, такая умница!

Ане нужно было выходить на практику в Борланд. Это довольно далеко, а машины у нее нет. Аня живет у родственников в Лос-Гатосе, мне это по дороге – я ещё работаю в Борланде. Кто-то подвозит её на контрольную точку, откуда я её забираю и везу в Борланд. Обратная она возвращается с кем-то из ребят, которые там работают.

Аня – пример скромного мужества и трудолюбия, которые сметают на своём пути любые проблемы, горы проблем, каждая из которых могла бы свести на нет успешную эмиграцию сотен и тысяч людей, поставленных в ее ситуацию.

Беня тоже из Питера. Он приезжает в нашу школу из Сан-Франциско. Когда-то давно он был программистом, на чем-то таком писал, что сейчас уже и не найдёшь. В свои 45 лет Беня совершенно седой, ни одного темного волоса. Он очень интеллигентный, ранимый, мягкий и славный человек. К себе он беспощадно критичен, болезненно переживает свою временную неспособность к производительному труду на новой родине.

По уровню самоотверженности Беня побил все рекорды. Он тоже попал на практику в Борланд. Но если из Маунтин-Вью мне туда 40 миль в один конец, то добираться туда из Сан-Франциско, с учетом дорожного движения, – это несбыточно. И мы все это понимаем. Поэтому Беня всю неделю живет у друзей в Пало-Альто, оттуда ездит в Борланд и только на выходные возвращается домой к семье.

Когда доходит до поиска работы, я настоятельно советую Бене покрасить волосы в темный цвет. У него молодая свежая кожа лица, а седина старит его лет на 20. Но Бенина жена встает на рога и категорически против этого возражает: пусть берут такого, какой есть! После Борланда он получает первую работу за 15 долларов в час. Беня просто не может сидеть дома без

дела, его это убивает. Пусть за 15 долларов, лишь бы что-то делать, находиться среди людей, а не сидеть в четырех стенах.

Физик из Харькова, лет под 50, кандидат наук. Стройный высокий мужчина, подтянутой и серьёзный. Производил бы очень хорошее впечатление, если бы не одна деталь – у него испитое лицо хронического алкоголика. Это при том, что он абсолютный трезвенник и ни на вкус, ни на дух спиртного не переносит. Вот такая особенность внешности. Мне это в новинку, но надо работать с тем, что есть. Физик ходит на бесчисленные собеседования, но дело не идет, хотя он, наверное, самый сильный из всего выпуска. Но если человек не бросает начатое на полпути, а идет до конца, ему обязательно улыбнется удача! На одном из собеседований Физик попадает на серьезный русский парень, сотрудник компании. Этот парень понимает сразу, с кем имеет дело. Он идет по начальству, все объясняет, и наш Физик снова в строю!

Первые трения с Руфиной

Мы приступили к обучению двух первых групп 20 августа 1994 года, а закончили 6 ноября 1994. Я использовал свои старые и новые связи, чтобы пристроить выпускников на практику в компании. Трех взяли в мою самую первую компанию, – один из тамошних русских ребят по моей просьбе подкатился к начальству и договорился, спасибо ему.

В борландовском списке адресов электронной почты были разные группы для циркулярной связи. Среди них была группа QA Managers. В эту группу я отправил запрос, не нужны ли им практиканты-тестировщики. Откликнулись 4 менеджера, но реально взяли практикантов только двое – в «Парадокс» и «КватроПро». Итого 6 человек практикантов в Борланде, а всего в двух компаниях уже девять.

Человека три исчезли сразу и никогда больше не появились. Трудно сказать, зачем они вообще приходили, но факт есть факт.

Ещё одну очень славную студентку, из Питера, муж по своим каналам на работу определил. Она была первой из выпуска, кто нашел работу, но мне ребята без обиняков сказали: это не в счет, она не на рынке труда работу нашла! Однако она была единственной, кто нашел работу ещё в 1994 году. Остальные либо проходили практику, либо активно искали

работу, либо не очень активно искали, но собирались.

Второй набор студентов начинался в первых числах декабря, но у нас не было никаких выдающихся результатов, под которые можно народ собирать. А куда без знамени поскачешь?

В новой, декабрьской, группе всего 10 человек. Из них один – просто любопытный мужик с денежкой, ему работу менять не нужно, он пришел к нам из интереса. В этой же десятке мой старший брат. После переезда из Москвы он в течение года волонтерствовал преподавателем математики в сити-колледже, помогал студентам выполнять домашнюю работу. Хотя, когда он ещё с трапа самолета спускался в начале 1994 года, его уже ожидала волонтерская должность в НАСА, программировать на С, – я через знакомых договорился. Оттуда бы через 3 месяца его и в штат перевели! Но брат отказался. Хотел преподавать математику, и все тут. Я с самого начала не понимал, почему он хочет преподавать математику в США. Он её и в СССР никогда не преподавал. Но спустя год пробка из головы вылетела, и брат перешел к действиям в верном направлении. Итак, в декабре у нас всего одна группа, то есть преподавательская нагрузка вдвое меньше, чем поначалу.

Следует заметить, что мне пришлось на первом курсе очень тяжело, поскольку у Руфины случился провал: на её лекциях народ так и не обучился азам компьютерной грамотности. Мне приходилось подтягивать студентов на ходу, что не есть «гуд» ни в каком отношении. Я Руфине объяснил, где и что надо в будущем подправить, но не стал делать из этого проблемы, поскольку понимаю, что всякий процесс нуждается в корректировке. Как вдруг вижу: в декабре у нас появляется новая статья расходов – привлеченный педагог за 10 долларов в час, который ведет Руфиныны классы. И кто же этот педагог? А наш Физик! То бишь ноябрьский выпускник. Он в принципе нормальный мужик, но дело не в этом. Во-первых, без моего ведома такие вещи делать неправильно. Во-вторых, завтра он выйдет на работу, а мы так и не наладим свой собственный процесс. А ведь мы с Руфиной именно об этом и договаривались, и не намеками, а в самой ясной форме.

Подкатываюсь к Руфине с вопросом: что у нас происходит со строительством курса молодого бойца? Руфина переходит в атаку и заявляет, что она у доски стоять не намерена, ибо она ни больше ни меньше как менеджер, выражаясь её словами, «бизнес-вумен». В какой форме происходил этот

диалог, ваше воображение легко нарисует, если я напомню, что Руфина возмущена, – это раз, и что она грузинская еврейка из Баку, – это два, три и четыре.

Я не приемлю, когда человек отказывается от своих слов. Моё слово для меня дороже любых бумаг с печатями, потому что мне и в голову не придет отказываться от него. А тут мы имеем такую картину, и даже не маслом, а совсем другими субстанциями. Чем я, естественно, счел необходимым поделиться с Руфиной, поскольку между партерами секретов быть не должно, – одно дело делаем. Но Руфина стояла на своём: в отличие от меня, который на работе прохлаждается, она чуть ли не сутками разговаривает по телефону с потенциальными клиентами, и без этого весь бизнес пойдет прахом.

На самом деле, придут студенты или не придут, не зависит от ее разговоров. Будет хорошая статистика трудоустройства – придут. Не будет – не придут. Нет середины между этими двумя стульчиками, не усидишь на одних разговорах по телефону!

Но как факт приходится признать, что она действительно часами триндит с теми, кто звонит по нашему объявлению. Плюс, кроме объявления, информационные круги по воде расходятся от наших практикантов, а это 9 человек, и за каждым следят десятки людей. Кто посмелее, уже сейчас звонит.

О чем в принципе можно с ними говорить часами? Ведь их можно собирать небольшими группками, я с ними вечером и сам могу поговорить, если надо. Или Руфина. Но зачем с каждым беседовать индивидуально? На самом деле у Руфины для этого есть своя причина, и очень веская: в этих разговорах она чувствует себя не Золушкой, а настоящей Принцессой бизнеса. Она часами рассказывала звонившим истории, которые сама для себя придумала. А это очень опасная фигня, потому что если одну историю сотню раз повторить, то сам в неё поверишь. Руфина рассказывала им, как она в Баку учила космонавтов компьютерным навыкам, как она создала в Америке свой бизнес, как пригласила в свой бизнес Мишу, он парень неплохой, в Борланде работает и под её чутким руководством сможет себя еще показать...

С одной стороны, я понимаю: всякому человеку в глазах окружающих хочется выглядеть лучше. Но есть бизнес, есть общий интерес, есть договоренность, на которой стоит бизнес. Если договоренности больше нет, то и бизнеса тоже больше нет. Но самое чудовищное – Руфина сама верит в свои байки

и начинает разговаривать со мной так, будто она осчастливила меня своим доверием, взяв в свой процветающий бизнес, а не я встретил её, когда она сидела на велфере и была рада 100 долларам в месяц наличностью из рук Золотарёва.

В чем разница между нашей школой и таким, к примеру, бизнесом, как продажа семечек стаканами из мешка? Если тебе не нравится партнер, вернул ему стакан и больше не торгуешь с ним из одного мешка. А в школе, кроме партнера, у тебя есть ещё десять человек студентов. Которые не просто деньги заплатили! Они смотрят на тебя, как на Моисея, который обязался вывести их из Египта с последующей оплатой от доходов в Земле Обетованной. Их-то куда девать?!

Конечно, сейчас я бы легко разрулил эту ситуацию так, что Руфина навсегда исчезла бы из моей жизни и студенты остались досмотрены. Но если бы тогда я был так умён, как сейчас, я был бы совсем другим человеком и наверняка не писал бы сейчас эти воспоминания. Тогда я смалодушничал и проглотил предательство Руфины. При этом на словах ей от меня досталось, и она малость попритихла. Ведь если мне в печенки влезть, я тоже могу сказать пару слов так, что ночь спать не будешь. Но до такого в тот раз не дошло.

Оптик

Он учится на нашем втором, декабрьском, потоке. Ему на вид лет 45, но точно не скажу, поскольку он носит бороду. Оптик из Иркутска, физик, кандидат наук, разрабатывал какие-то мудреные кристаллы. В Америку он приплыл на яхте в начале девяностых: участвовал с товарищем в регате во Владивостоке или в его окрестностях и так приплыл. Получил политическое убежище. Он и живет на своей яхте, и работает в марине (стоянке яхт) – чистит и красит чужие яхты. Потом попадает к нам.

Начав рассылку резюме на вакансию тестировщика, Оптик с ходу получает приглашение на собеседование в компанию Майкрософт в Редмонде, штат Вашингтон. При этом и перелет, и гостиницу ему оплачивают. Прикольно!

Назначили ему собеседование на субботу, что случилось тогда частенько. А в четверг звонит Оптику агент по трудоустройству и предлагает пойти на собеседование в Адоб. Оптик отвечает: не уверен, у меня в Майкрософте сразу на

двух проектах собеседование, так что скорее всего на следующей неделе я уже буду трудоустроен. Рекрутер снова ему перезванивает и предлагает: давай, ты сходишь в пятницу на собеседование в Адоб и если получишь от них предложение о работе, то в Майкрософт в субботу уже не полетишь. Оптик соглашается. Кто же полетит в другой штат, если рядом работа уже в руках?

Идет он в Адоб и получает с ходу предложение о работе за 25 долларов в час (по тем временам очень приличные деньги, как сейчас 40 долларов). Я его поздравляю и так, чисто для проформы, спрашиваю: «Так ты в Редмонд не собираешься?» Оказывается, собирается, поскольку для него Майкрософт — это святое и упускать такую возможность никак нельзя.

Летит он в Майкрософт, проходит собеседование в двух проектах и в одном получает предложение о работе на постоянную должность. Приступить к работе через месяц. Более того, он им рассказывает, что живет на яхте, а она подтекает и до Сиэтла своим ходом не дойдет. Так ему в договор вписывают перевозку яхты по суше на специальном погрузчике за счет компании!

С Оптиком не соскучишься. В понедельник он рассказывает мне эту историю с Майкрософтом, и я снова попадаю впросак со своим вопросом: «Так ты теперь месяц будешь отдыхать?» — «Ну что вы! — удивляется оптик. — Завтра я выхожу на работу в Адоб. Надо же хоть месяц потренироваться где-то. Неудобно в Майкрософт совсем сырым приходиться».

Рынок труда оживает

Что-то случилось с рынком — в январе 1995 года спрос на тестировщиков рванул вверх. Да так, что за первые два месяца нового года не только две августовские группы устроились на работу, но и студенты из малочисленной декабрьской группы (те, кто не пошел на практику) за пару недель находили работу.

И тут, что называется, поперло! На смену вымученной декабрьской десятке набрались две полноценные группы по 15 человек. И какие группы! В связи с перебором желающих среди соискателей проводилось тестирование и собеседование. Подобрался народ помоложе, и были это всерьез истосковавшиеся по хорошему делу люди.

На душе у меня стало намного веселее, а то я уже

начинал чувствовать себя местным Иваном Сусаниным. Но тот хоть вражескую силу в лес завел, а я – своих. Отлегло у меня от сердца. Никто, включая меня самого, не знал в начале пути, чем закончится наше предприятие в плане трудоустройства выпускников.

Тем, кто возвращался с практики, написать резюме было несложно, поскольку у них уже имелся реальный опыт работы, а длительным этот опыт в те годы ни у кого и не мог быть. Но как быть с теми, кто без практики сразу рвётся на рынок труда?

Я проводил допросы с пристрастием, пытаюсь выудить из студентов что-то полезное из их прошлой жизни, что пригодилось бы в качестве переносимых навыков. Увы, мы выросли в другой культуре и резюме в СССР никогда не имели. Просто анкету заполняли при приеме на работу, и все. Основная проблема заключалась в том, чтобы свернутое действие развернуть и разложить на многочисленные составляющие. Даже сегодня, 20 лет спустя, ни русские, ни китайцы, ни индусы, которым я пишу резюме, не умеют этого делать. А тогда, да с учётом большевистского прошлого, вытянуть подробности прежней работы из наших ребят оказалось невозможно. Я принял правила игры и стал просто фантазировать на тему, что же такое этот человек мог делать в своей прошлой должности. Процесс перешел в другую плоскость. Я спрашивал: ты делал такое? Они отвечали «да» или «нет».

Вот типичный диалог:

Я: Вы в Кишиневе чем занимались?

Студент: Инженером работал.

Я: А где именно?

Студент: На заводе.

Я: На каком именно заводе?

Студент: Так, на телевизионном.

Я: А что вы там делали?

Студент: Так я же говорю, инженером работал!

Я: Я понял, инженером. А что именно вы там делали?

Конкретно.

Студент: Ну, что все инженеры делают, то и я делал.

Я: В цеху работали или среди конструкторов?

Студент: В цеху.

Я: Что за цех?

Студент: Сборочный.

Я: Конвейер?

Студент: Конвейер, а на выходе выбраковываем.

На этом мы временно прерываемся, поскольку я уже собрал информацию, и я вписываю в его резюме десяток пунктов, как он боролся за качество выпускаемых телевизоров и что при этом делал. Если руку набить (а мне на безрыбье пришлось это сделать!), то состряпать резюме – наука нехитрая. Да и профессий, в большинстве своём, у наших студентов не так много. Процентом 80 из них были заняты всего в десятке профессий. Итак, с этим разобрались.

С рассылкой резюме сложнее. В те годы не было такого количества рекрутеров, как сейчас. Мой полный список включал менее 80 организаций, из которых на 15-20 приходился практически весь рынок. Остальные крохи подбирали и никакой роли не играли. Важно было при таких масштабах не подорвать доверия к нашему брату. Я с ужасом представлял себе, как каждый рекрутер за год получит в руки сотню резюме, написанных мной. А я, между прочим, тоже в стране больше четверки не выходило. Поэтому я всех рекрутеров разделил на три категории: крутых, так себе и плохоньких. Каждому выходящему на рынок труда студенту я индивидуально выдавал список поделенных по-братски рекрутеров из всех трех категорий.

Еще практиковалась такая техника. Выпускник выходит на работу, а рекрутеры звонят ему потом еще месяцами. Причем многие запоздалые звонки идут с горящими вакансиями на руках. Поэтому тем, кто вышел на работу, я раздавал по паре-тройке резюме новичков, именно на случай таких звонков. Налетает озабоченный рекрутер, а ему говорят: знаешь, у меня сейчас проект на руках, но я тебе предложу Васю, он – то, что тебе надо, и как раз вчера освободился, даже резюме еще не рассылал. Срабатывало исключительно! Реферал от успешно работающего человека – это большой убеждающий фактор. Люди тусуются и дружат по категориям: успешные – с успешными, лузеры – с лузерами.

Наше предприятие разрасталось. Вскоре встал вопрос, куда пристраивать наших практикантов, которых становилось всё больше. Все мои личные каналы уже задействованы, больше возможностей не оставалось. И тут звонит мне один знакомый (тот самый, что с Гайдаром корешковал) и говорит: у них в компании планируют создать департамент по тестированию и для начала ищут менеджера. Давай, говорит, присылай своё резюме, срочно.

В Борланде было очень неплохо. Но там я пережил зиму, то есть сезон дождей. Это означало возвращаться домой в темноте по серпантину горной дороги со слепящим глаза встречным транспортом. Свет фар вылетает на тебя из-за поворота, то есть каждые пять-десять секунд будто пулеметная очередь шарашит по лобовому стеклу, а стекло покрыто мелкими каплями дождя, и каждая капля вспыхивает маленькой лампочкой. Дороги в темноте не видно совершенно, и ты думаешь: «Ну, блин, сегодня точно до дома не доеду без приключений!» Это утомляет, честно говоря.

Кроме того, после двух увольнений я носом учуял заранее, что скоро нас всех сократят. Это витало в воздухе. И действительно, разогнали наш проект через месяц после моего ухода. А тогда я успешно прошел два раунда собеседования и был принят менеджером. Не обошлось без приятного момента. На первом собеседовании я с семью другими менеджерами разговаривал, – это была большая компания, солидная. Когда мне назвали потом сумму моей будущей зарплаты, я просто опешил – за такие деньги я бы и время на них тратить не стал. Назвал свою сумму. После чего через неделю был приглашен к президенту компании. Он на меня с большим интересом посмотрел и сказал следующее: «Я бы никогда в жизни тебе столько не предложил, но случилось невероятное. Эти семеро, которые никогда, ни по одному вопросу, не могут прийти к консенсусу, пришли ко мне все сразу и сказали, что надо накинуть». Кстати, не так уж там много платили – под 60 тысяч с хорошими бенефитами. Зато я договорился, что приведу бесплатных практикантов, поскольку у компании планы большие, а бюджет совсем несерьезный. Они были очень рады – их именно бесплатность практикантов устраивала. Так что с марта-апреля 1995 года началась у меня совсем другая жизнь.

Школа разрастается

Руфина совершенно взбесила меня как-то раз своими местечковыми делами. Её попросили по знакомству принять на курсы без собеседования парня, который только что приехал. Она его зачислила, не сказав мне ни слова. Я из совка от этого блатмейстерского дерьма уехал. Это раз. Чему мы студентов учим? Это два. Что за двойные стандарты? И вообще, если мы

партнеры, почему за моей спиной что-то происходит? Руфина струхнула. Конфликтовать со мной из-за совершенно постороннего человека ей было совершенно ни к чему. Вызвали этого парня на дополнительное собеседование и формально провели через ту же процедуру, что и всех остальных студентов.

У Руфины, надо сказать, от предвкушения чего-то большого в жизни сознание стало слегка просветляться. Меньше в ней стало суетливости, больше упорядоченности в действиях. Кроме того, теперь и звонков, и других разговоров стало на порядки больше. Ладно, пусть висит на телефоне, если ей это так приятно. Но и она уже не может терять по 2-3 часа на одного человека. Помимо всего, на нее муж стал наезжать, что она и дома все время болтает по телефону.

Потенциальным студентам начинаем назначать собрания, небольшими группами. Нам уже тесно и неудобно квартировать в «Джуйке», и мы снимаем офис в Лос-Альтос, в более чем приличном коммерческом здании на той самой бизнес-плазе, где по стечению обстоятельств сейчас находится наша школа. Мы снимаем громадную комнату, почти квадратную. Менеджер подарил оставленный кем-то просторный кубик, его мы размещаем в углу – для Руфины. Там у нее теперь офис. У нас уже все компьютеры новые. И помещение – не то, что прежний ободранный сарай.

Работаю менеджером

Компания, куда я поступил менеджером (назовем ее «Таймер»), являлась частью большого концерна под названием American Brands. Чего только в этом концерне не производили, вплоть до табака, но нас это мало касалось. В нашей компании производились две линейки технологических продуктов: навороченные мыши и трекболы по 120-150 долларов за штуку (90% годовых продаж приходилось на 2 месяца перед Новым годом) и «Персональный менеджер» (календарь, записная книжка, расходы, звонки, аппойнтменты и так далее). Бренд ориентировался на выпуск продукции, предназначенной для менеджмента высшего звена, не для рядового покупателя. Ещё выпускались бумажные календари и гроссбухи в кожаных обложках, сумки для ноутбуков, замки от умыкания «Маков». Прикольная обстановка. Сотрудники все практически только белые, ни афроамериканцев, ни азиатов. Расположена

компания на полпути к Сан-Франциско, в городе Сан-Матео.

Первым делом мне позволили нанять двух тестировщиков из нашей службы технической поддержки. Один – совсем юный, лет 19-20 парень по имени Филипп (можно Филя), другому лет 28, зовут его Дэйв. Оба – замечательные ребята, продукты компании знают как свои пять пальцев. Филя называл себя *resourceful* – он постоянно тырил, что плохо лежит на этаже, и вскоре наша тест-лаборатория наполнилась мебелью, списанными, но ещё работающими компьютерами, полочками и т. п. добром.

Наши мыши имели пожизненную гарантию. Специально сделанный на заказ робот тестировал их на 10 миллионов щелчков по кнопочкам. А кнопочек было не две, а четыре. Их можно было программировать. Например, левая нижняя кнопка с одновременным нажатием на SHIFT шлет, куда надо, заранее положенный в нужное место пароль.

Ни в Борланде, ни в «Таймере» я не мог никому сказать: возьмите у меня на практику моих студентов, которых я в свободное время учу на стороне. Требовалось «лицо школы». Единственным остававшимся свободным было лицо Руфины. В Борланде я назначал ей протокольный аппойнтмент, она приходила, мы жали руки, она кивала головой, а я обговаривал детали. В «Таймере» повторилась та же история. На Руфину выполнение представительской функции произвело сильное впечатление. Она не только всем вокруг, но временами даже мне говорила, что здорова договариваться о практике для студентов и без неё всё бы рухнуло в тартарары.

Сначала я брал по пять практикантов на пару месяцев, потом дошло до десяти одновременно, в две смены. В школе нагрузка тоже сильно увеличилась, и я начал скрипеть, работая по 60-70 часов в неделю, включая субботы и воскресенья. Еще больше начала скрипеть моя жена. Дело начинало принимать невозможный оборот.

К преподаванию подключили Филю и Дэйва. Им пришлось особенно тяжело в моральном ключе. В «Таймере» они получали 12 долларов в час в службе техподдержки и 14 – за тестирование. В школе у них на глазах безязыкие «чурки» взлетали за пару месяцев до 20-25 долларов за час. У ребят искры из глаз сыпались от удивления! Ладно, Филя, он без «вышки». А у Дэйва степень бакалавра по бизнесу! Но им понравилось преподавать – всё копейка лишняя в хозяйство.

Практика у меня под боком для выпускников была не

просто практикой, а настоящим мастер-классом. У меня расхватывали выпускников просто из рук. Рекрутеры звонили, наводили справки, поскольку ребята в резюме ссылались на опыт работы в «Таймере». Пусть и бесплатной работы. А мы и не говорили рекрутерам, что работа была бесплатной. Никому это и в голову не придет, если сам им в рожу не ткнешь. Я и резюме студентам прямо на работе сочинял – задерживался по вечерам, не в ущерб компании.

Полярник

Он был моим практикантом. Невысокий, щуплый, волосы крашенные, лет 40, с Севера откуда-то, в строительстве там работал. Он даже что-то около-компьютерное в СССР закончил и, типа, был крут, хотя в этой области никогда раньше не работал и путался в элементарных вещах постоянно, но с достоинством.

Полярник комплексовал по поводу плохого, почти нулевого, английского. И не так его английский был плох, как он это себе внушил. Бывает такое. В принципе, он соображал хорошо, был упорным, доводил дело до конца, пусть и коряво. Как-то он мне скрипт на МайкрософтТесте сдал и показал с гордостью: вот, работает! Я, когда посмотрел, что там внутри, оборжался до икоты, хорошо, что не при нем, ведь Полярник – мужчина ранимый, а я к нему хорошо относился. Он по жизни рассудительный и не сачок. Параллельно с учебой пиццу развозил, на жизнь зарабатывал.

Из-за этой пиццы я с начальством договорился, что мы станем Полярнику платить 15 долларов в час, из расчета 20 рабочих часов в неделю, чтобы он бросил развозить пиццу и сосредоточился на тестировании. (Полярник объяснял мне, что не может бросить пиццу, пока не начнет хоть что-то зарабатывать.) Но на деле он так и не бросил пиццу, продолжал развозить, что мне, честно говоря, не нравилось.

Тем временем, у нас уже накопилось пять-десять «трудных» студентов. Хорошие ребята, но не тянут, не понимают, не врубаются. А с первых трудоустроенных выпускников начинает капать по 250 долларов в месяц, чем дальше – тем больше. Появилось поле для маневра. Договорились с Руфиной, что на оставшиеся полставки мы Полярника возьмём вести тот же проект, что и в «Таймере», но на школьной территории. Заодно

он в индивидуальном порядке будет подтягивать отстающих. Поскольку мы с Полярником очень много времени проводили в беседах, он пропитался моей философией, наслушался примеров из жизни. Если чего-то не понимал, звонил мне из школы прямо в офис, задавал вопросы. И он по-настоящему тащился, когда тяжелейший, без преувеличения, народ в итоге выходил на работу. Можно сказать, Полярник – мой воспитанник и помощник, мы с ним на одной волне. Вот только сам искать работу он боялся из-за английского, хотя на его глазах народ устраивался, будучи ничуть не сильнее его в плане владения языком.

Как-то он сказал интересную фразу о Руфине. Речь шла о какой-то ситуации в школьном офисе, где Полярник теперь проводил половину дня, и я его спросил, что по этому поводу думает Руфина. Он на меня посмотрел с ехидной улыбкой и ответил: «Мнение Руфины – это мнение последнего человека, с которым она говорила». Это действительно очень точная характеристика. Ни добавить, ни отнять!

С появлением собственного офиса, где можно в течение дня подтягивать отстающих, мы фактически имеем безотходное производство, nobody left behind. При этом добрая половина наших студентов, изголодавшихся по нормальным заработкам, идет на рынок без всякой практики. Мнения разделяются. Те, что проходили практику, утверждают, что без неё никогда бы работы не нашли. Те, кто вышли сразу на рынок, говорят, что нет смысла ту же работу делать бесплатно.

Филя и его любовь

У Филя в нашей компании, в соседнем отделе, появляется любовь – нежная, хрупкая, очаровательная девочка лет 18-ти. Я с их этой любви чуть не влипаю по-крупному. Ее бывший ухажер – натуральный псих, с пистолетом ходит, неуравновешенный. Он ее преследует из-за того, что она теперь сошлась с Филей. Как-то раз любовь эта прибегает в нашу лабораторию со слезами, хватает меня за руку и говорит, что Филя пошел на паркинг с этим придурком отношения выяснять, а у того пистолет.

И настолько у меня ничего в мозгах в тот момент не было, кроме мысли «наших бьют!!!», что я помчался на паркинг, поручив девочке вызвать полицию. Пару минут я их разнимал, благо оба щуплые, а я тогда под сто кило весил. И смотрю на

этого психа, чтобы он неожиданно не достал оружие. Страх не было совершенно. Идиотизм полный. Мне даже хотелось, чтобы он достал, тогда бы я ему оторвал и тут, и там. Сорок лет – ума нет! Но тут соколы с сиреной подлетели и его забрали, а с меня сняли протокол. Не оказалось у него, кстати, оружия при задержании.

Филя и Дэйв с тех пор ко мне стали как-то теплее относиться. У нас теперь мужская солидарность. Девочка всем растрепала про схватку. Наш менеджер по программированию, американец, пришел ко мне и пальцем у виска покрутил, но одобрительно. Филю все любили в компании, он как сын полка там был. И девочка у него тоже очень нашенская. Мы их в обиду не дадим!

Ребятам мы платили за преподавание по 25 долларов в час. А себе ничего не брали. Всё тратили. Руфина, как я уже говорил, была на велфере. Если бы она стала получать деньги, то ей бы велфер уменьшили. Сначала надо довести доходы до такой суммы, чтобы имело смысл от велфера совсем отказаться. Мне и вовсе деньги ни к чему, поскольку мы с женой и так хорошо зарабатываем.

Я – владелец бизнеса и свой преподавательский труд по часам оценивать не могу. По собранным **задним числом** деньгам, (а это меньше, чем нами было реально отработано, не всё удалось собрать), в итоге за первый год я получил тысяч 90, не беря ничего в течение этого самого года.

Быстрые деньги меня тогда совершенно не интересовали. За первые пару лет мы настолько привыкли обходиться самым минимумом, что выходили из этого состояния довольно долго. Как сказал один знакомый, приехавший за 10 лет до нас: «Зарабатывать, Миша, ты уже научился. Теперь учишь «енжоить бабки». А как их «енжоить»? Пошли мы с ним и еще парой ребят в стриптиз-клуб. И доллара лишнего не жалко, но как-то неудобно его в чужие трусы совать.

Работа там и тут – в чем разница?

Если говорить об общем векторе, без лишней детализации, то могу попытаться сравнить работу в советских учреждениях и в американских.

В СССР у всего населения страны был один наниматель

– государство. В США на государство работают 25% населения. Еще 50% заняты в малом бизнесе. Оставшиеся 25% работают на компании, большие и средние. Есть еще некоммерческие организации.

Работа в государственных компаниях и крупных корпорациях ближе по стилю к работе в СССР: большая структура, спихотехника, незаинтересованность в результатах труда, подсиживание и проч. Но, конечно, при всей внешней схожести есть фундаментальные различия. В США имеется несколько вещей, которые как воздух: ты их не замечаешь, но они повсюду:

- нет озлобленности, все мирно и чинно. Никто не орет, не машет монтировкой на дороге, не хватается за грудки. Отношения очень спокойные;
- американцы не принимают на себя лично производственные вопросы. Если человеку говорят, что что-то нужно переделать, то это его не ставит в положение униженного или обиженного, – обычный рабочий процесс. Никто не хочет никого унижить или оскорбить;
- в стране соблюдаются законы, и чем крупнее компания, тем круче ее накажут за нарушение прав сотрудника. Штрафуют буквально на миллионы. Поэтому отделы кадров следят, чтобы ни у кого не возникло повода судиться. Гасят в зародыше любой намек на конфликт. Судят не только за щипание задниц, но и за неподвижение по службе, этническую или любую другую дискриминацию, – десятки разных причин.

В небольших компаниях порядка и организованности меньше. Там больше всё зависит от конкретного босса или менеджера: и оплата, и атмосфера, и отношения между сотрудниками. В Калифорнии, например, в частном бизнесе ты можешь уволиться в любую секунду, но и тебя могут уволить в любой момент. Это позволяет менеджменту и владельцам компаний создавать и поддерживать определенную атмосферу наряду с обеспечением экономической эффективности.

Здесь в культуре есть понятие *privacy* – уважение личного пространства. На работе не принято лезть в твои семейные дела в отличие от СССР, где коллеги знали все о тебе, твоей семье и детях.

Уважение к закону тоже сказывается во всем. В СССР закон воспринимался как нечестная попытка государства

что-то у тебя отнять. Действие в обход закона считалось даже делом чести и совести. Тут все наоборот. Никто не хочет нарушать закон, только отбросы общества. И это очень приятно. Жизнь кардинально преобразуется, когда не надо врать, юлить, ловчить, выкручиваться, подозревать всех и каждого.

В СССР система подозревала нас всех по определению. Если я задаю вопрос: «А можно я ..?» – то первая мысль отвечающего: «В чем подвох?» Здесь подвоха никто не ждет. То, что Илья Ильф называл «страной непуганых идиотов».

Как тестируют в НАСА

Заехал я как-то за женой к ней на работу (её машина была на обслуживании). А у них на фирме порядок – ну, прямо армейский! Их менеджер Бен – отставной вояка, в НАСА раньше служил по тестированию самолетов. Я ему культурно выражаю своё восхищение, мол, приятно посмотреть, как у тебя народ тестирует! Бен с тоской смотрит на свою команду (которая, не поднимая голов, стучит по клавишам) и вздыхает.

— Да разве это тестирование?

— А как надо? — интересуюсь я.

Его глаза загораются.

— В НАСА мы знаешь, как тестировали? Понедельник тестируем. Вторник тестируем. Среду тестируем. Четверг тестируем... А в пятницу – на борт и взлетаем!!!

Легенда живая и неживая

Филя и Дэйв вели в классе проект, но преподавать тестирование, кроме меня, было некому. Я вёл и ручное, и автоматическое. И резюме студентам сочинял, и что с ним делать, объяснял, и на вопросы многочисленные по ходу дела отвечал, а ещё консультировал тех, кто уже вышел на работу, им тоже надо было иногда помочь. Накапливалась чисто физическая усталость. Но мало этого...

Я придумал школу, создал её с нуля своими руками, от начала до конца разработал процесс, добился результата. А ко мне, в мою школу, в мой класс, приходят люди совершенно дезориентированные, пребывающие в абсолютной уверенности, что это бизнес Руфины, в который она то ли из жалости, то

ли по случайности наняла кого-то там уроки вести. Я пытался объяснить Руфине, что так делать нехорошо. Но выяснилось, что она вообще не понимает, чего это я тут придумал и создал. Это все она сама! Руфина совершенно искренне так считала.

Доходит до полного идиотизма. На мою реплику: «Руфина, очнись, для тех, кто прошел через эту мясорубку, я – живая легенда!» — получаю совершенно искренний и тем самым еще более чудовищный ответ: «Кого я к доске поставлю, тот и будет для них живой легендой!»

Стало ясно, что история наша подошла к концу. Вопрос только в том, как будет поставлена финальная точка.

Я сказал жене, что с Руфиной у нас ничего не получится, надо открывать свою школу. Жена ответила, что никакой школы не надо, сил на неё нет. У нас уже есть всё, что нужно для жизни. Пусть Руфина выкупит мою долю и дальше как хочет, так и разбирается. Я согласился с женой. Сил на новые подвиги не было совершенно.

Повод для окончательного разрыва не заставил себя долго ждать. Но прежде чем я о нём расскажу, надо упомянуть, что к лету 1995 года, то есть через год после открытия наших курсов, в Сан-Франциско один за другим стали появляться какие-то копии нашего курса. Причем много и быстро. Каждый месяц добавлялось по одному-два. К концу года в русскоязычных газетах уже печаталось с пяток объявлений о наборе на курсы тестировщиков. Руфина жутко по этому поводу переживала – нас выдавливают из бизнеса конкуренты! Я смотрел на это так: из Сан-Франциско к нам еще нужно добратсья, это не каждому под силу. То есть мы с города собираем самые сливки: оснащенных, мотивированных, осведомленных. Если проводить курсы в городе, то собрать желающих легко, но на работу там мало кто устроится, в то время как у нас трудоустройство выпускников практически 100%. То есть наши конкуренты, конечно, сначала соберут деньги с тех, кто нам все равно не интересен, а в бизнесе удержаться не смогут в силу крайне слабого результата. Но Руфина не понимала этого в упор. Каждого, кто за сотню баксов давал в газете объявление, она считала убийцей её собственного бизнеса. А конкурентам даже нанять в преподаватели было некого. Да и понимали они в предмете не больше Руфины, которая готова была брать деньги с каждого, кто был готов платить.

Руфина потребовала, чтобы мы увеличили набор. Можно было его и утроить, и упятерить: желающие сотнями

записывались в лист ожидания. К сентябрю 1995 года у нас в записи стояло 250-300 человек. Когда я говорил Руфине, что нельзя брать на обучение больше людей, чем мы в состоянии потом трудоустроить, она истерила: пока люди деньги дают – их надо брать, а там видно будет! Что, типа, я зажрался, а ей двух малых детей поднимать.

Ежедневное пребывание в современном офисе, где при ней постоянно находился Полярник и с десяток студентов, создало у Руфины ощущение руководства оживленным бизнесом, большим хозяйством. Кроме того, со временем некоторые рекрутеры, знавшие о нашей школе, стали названивать сами и просить прислать кого-то. Так парочка студентов из подопечных Полярника получили работу. После чего Руфина возгордилась окончательно. Крыша у нее поехала ещё сильнее, если вообще можно сильнее оторваться от реальности, чем она уже оторвалась.

Однажды кто-то из студентов отказался дать ей своё резюме для рассылки, сославшись на мой список рекрутеров и инструкцию не выходить за его пределы. Руфина в истерике позвонила мне в офис и заявила, что я подрываю ее авторитет. Я спокойно ей объяснил, что есть процесс, она просто не в курсе его деталей. И что если впредь кто-то из рекрутеров будет просить резюме наших студентов, то надо со мной согласовать кандидатуру, поскольку я это тщательно координирую. Тут она мне и говорит: «Да я не хуже тебя этот процесс координирую и студентов на работу устраиваю!» Вот и отлично, говорю я. Значит, мне не придётся продавать мою долю в бизнесе постороннему человеку. Если ты согласна на 150 тысяч, то я тебе её продам. Она тут же соглашается, не торгуясь, и мы, повесив трубки, на некоторое время расстаемся почти друзьями. Произошло это в двадцатых числах июля 1995 года.

«Где деньги, Зин?»

Проблема этой замечательной идиллии заключалась в том, что Руфина не имела в кармане 150 тысяч. А кредит в банке она, сидящая на велфере, никогда не получит. Оставалось брать с нее по частям. Пять лет по тридцать тысяч в год. Две с половиной тысячи в месяц. Это нормально, но насколько надежно? Чтобы брать частями, надо, чтобы

Руфина оставалась платёжеспособной, то есть она должна остаться в бизнесе. Этот пункт вызывает у меня даже не сомнение, а полную уверенность в том, что Руфина не продержится в бизнесе в течение пяти лет, на которые мы договорились растянуть платежи. Получается, Руфине надо помогать, её надо поддерживать. В принципе я люблю вести уроки. А если не влом, и за нормальные деньги, то почему бы нет?

Но это не то же самое, что получать деньги просто так, из банка. Я сразу оговорил, что Руфина должна мне выплатить всю сумму вне зависимости от того, справится ли она с бизнесом. Как говорится, не уверен – не бери. Руфина согласилась, хотя это и казалось ей нечестным: за что она должна деньги, если бизнес накроется? Согласилась она только потому, что хотела от меня избавиться. А ещё потому, что верила искренне, что сама подняла и поставила бизнес на ноги. А я его тормозил, развернуться не давал, свёл все к тестированию вместо того, чтобы Visual Basic и C++ преподавать. И деньги уступал конкурентам вместо того, чтобы всё забирать себе. И в Сан-Франциско ничего открывать не хотел... Короче говоря, Руфина хотела от меня избавиться не меньше, чем я от нее.

На словах мы с Руфиной обговорили условия в очень миролюбивой обстановке. Договорились встретиться 10 августа вечером после работы и подписать документ о выкупе моей доли. Я не упоминал об этом раньше, но, кроме договора о партнерстве, у нас не было раньше никакой документации – всё на словах. Наш старый договор оговаривал лишь партнерство 50/50. Сейчас мы решили расписать все подробно, чтобы потом не возникло разночтений. Руфина сказала, что у нее есть знакомый американец, то ли адвокат, то ли студент-юрист, который поможет ей всё грамотно сформулировать. Сама она две строчки на английском могла писать два часа, так что мысль привлечь грамотного человека была вполне разумной.

Студентов, учащихся в двух группах, предупредили, что я отхожу от дел, но на них это никак не отразится, все занятия, которые я должен провести в их классах, я проведу. Студенты приняли это совершенно спокойно. Полная идиллия со всех сторон. Мир и покой.

Днем 10 августа Руфина позвонила мне на работу и сказала, что договор подготовлен в полном соответствии с нашей договоренностью и готов к подписанию...

И что мы в итоге имеем?

По мере того, как затихает эмоциональная составляющая сделки (а сделка была эмоциональной с обеих сторон), я начинаю анализировать и взвешивать риски. И мне становятся очевидными два момента:

I. Пока Руфина выплачивает мне мои 2,500 в месяц, я (по условиям выхода из бизнеса) не могу с ней конкурировать, то есть не могу создавать никаких школ, учить на дому, работать по найму в другой школе. То бишь Руфина крайне заинтересована в том, чтобы я ей не мешал.

II. 30,000 в год – это десять студентов, то есть вообще ничто. Я могу один заработать эти деньги, обучая трёх человек у себя на дому и тратя на это один вечер в неделю. Даже при таком раскладе выходит большая сумма. А желающих – отбоя нет. То есть я ничем не рискую. Вместо того, чтобы помогать Руфине удержаться на плаву, я могу за то же время заработать больше.

*Чтоб служила мне рыбка золотая
И была б у меня на посылках.*

Именно эти две фразы крутятся у меня в голове. Думаю, пушкинские строки остались недооцененными в плане точности описания русского характера вообще и характера русского бизнеса и русского истеблишмента в частности. Для самоощущения успешности им мало власти, денег, слуг, дворца... Необходимой составляющей положения «жизнь удалась» является для них вытирание ног о людей, возможность безнаказанно унижать, вести себя по-скотски, открывать дверь ногой: мне можно, я выше правил, я выше быдла и толпы!

Руфина, получая каждый месяц чек с велфера и пачку фудстемпов, при этом искренне верила в свою исключительность и свой бизнес-талант, каким бы безумием это ни казалось. Она верила, что может устраивать выпускников на работу. Еще больше она верила в то, что именно я препятствовал развитию бизнеса, и без меня она, наконец, развернется. Переживать ей совершенно не о чем. И деньги со студентов, кстати, можно брать не задним числом, а вперед.

Что я такого ценного делал-то? Резюме писал? Так их в файлах у нее уже полно, фамилию с адресом поменял, и

готово новое резюме.

Уроки вел? Так можно того же Полярника к доске поставить или кого-то из выпускников – бывших программистов. Они за 25 долларов в час еще и «спасибо» скажут, что их пригласили. Они не выпендриваются, доли в бизнесе не требуют, не строят из себя великих теоретиков, блин.

Практику организовывал? Так ведь это же она сама со всеми компаниями договорилась! Да и без практики народ легко устраивается на работу, так что не вопрос.

За те две недели, прошедшие между нашей первой договоренностью по телефону о выкупе моей доли и 10-м августа, когда мы назначили встречу, чтобы подписать окончательный договор о разделе бизнеса, произошло одно событие, о котором мне стало известно гораздо позже. Но в целях соблюдения хронологии я расскажу о нем сейчас, хотя на тот момент ничего о нем не знал.

Итак, сижу я у себя на работе в «Таймере», ничего не подозревая, а Руфина в это время находится в нашем школьном офисе в Лос-Альтос. Мы только что договорились с ней по телефону о моем выходе из бизнеса, поэтому Руфина чувствует себя, с одной стороны, немного нервно, с другой – её распирает сладкое предчувствие открывающихся возможностей: уж теперь-то она развернется по-настоящему! И тут в офис приходят двое, буду их называть для определенности Чук и Гек.

Эти двое выглядят солидно, держат пальцы веером, потому что они бизнесмены, в натуре. У них своя газета в Сан-Франциско. Правда, она только начала издаваться, но не важно, – реклама своя и бесплатно. Заодно они решили открыть школу тестировщиков. Решили – значит сделали. Другое дело, что если начинать, то лучше купить готовый бизнес или войти в долю с хорошо поставленным бизнесом, чем начинать с нуля. Поэтому с кем-то или без кого-то, но на днях они открывают свою школу. Помещение уже присмотрели, компьютеры купят – не проблема, реклама собственная. То есть успех им обеспечен. Но если Руфина хочет к ним присоединиться, то они не возражают. Условия более чем честные: они обеспечивают помещение, компьютеры, рекламу, присматривают за процессом на месте, то есть в Сан-Франциско, а Руфина приводит студентов, организует учебный процесс так же, как и в Лос-Альтос, то есть преподавание, практику и трудоустройство. И поскольку партнеров теперь трое, ей по-честному за

труды предлагают 1\3 от прибылей бизнеса.

И Руфина не была бы Руфиной, если бы она:

а) не перепугалась до полусмерти, что крутые бизнесмены обойдутся без нее,

б) не согласилась сразу же на все условия, не торгуясь!

Новым партнерам она сказала, что нас тут двое, но я как раз ухожу, так что она вполне легитимна и правомочна принимать решения.

(Тут кроется серьезная юридическая проблема. Нельзя скрывать поступившее со стороны предложение о партнерстве от действующего партнера и совладельца, ибо такое предложение резко меняет цену доли в бизнесе. На текущий момент я являлся ровно таким же совладельцем и партнером, как и Руфина, и сокрытие от меня бизнес-предложения являлось со стороны Руфины не только безнравственным, но и юридически серьезным преступлением. Случись судебное разбирательство, ни один суд не оправдал бы её.)

Чук и Гек, будучи людьми серьезными, говорят ей, что хотели бы увидеть наш договор о моём выходе из бизнеса, чтобы убедиться не только на словах в чистоте сделки. Таким образом, перед Руфиной встают две задачи: во-первых, скрыть от меня происходящее, во-вторых, скорее заполнить мою подпись под договором о выходе из партнерства. Как первое, так и второе совсем не сложно, если бы не одно «но»: не дай Бог, бизнес пойдет не так успешно, как ей хочется, она всё равно должна мне 150 тысяч.

Эта мысль не даёт Руфине покоя настолько, что она совершает роковой шаг. В предложенный мне на подпись документ, который, с её слов, составлен в полном соответствии с нашей договоренностью, она вносит совсем иную формулировку: я получаю в течение 5 лет 20% от прибыли, но не более 30 тысяч в год. То есть, если денег в бизнесе нет, я ничего не получу. А есть деньги или нет, этого никто не узнает, их легко скрыть, особенно наличность, тем более при Руфининых талантах.

Со стороны Чука и Гека сама идея привлечь Руфину была провальной изначально. Если бы они это предложили мне, например, я бы им сказал то, что уже до этого говорил парочке таких же предпринимателей: ребята, если я захочу что-то сделать в Сан-Франциско, я сам сниму помещение, сам куплю компьютеры и не стану ни с кем делиться прибылью. Потому что 15-20 тысяч за аренду помещения и покупку компьютеров никак не тянут на 2/3 от бизнеса, где уже стоит очередь из 300

человек с тысячей долларов в руке и в три раза большей суммой, выплачиваемой в течение года после обучения.

Казалось бы, Чук и Гек совершили головокружительную сделку, получив за свои три копейки в сотню раз больше. Но в этом и заключалась проблема. Готовность Руфины на такую чудовищную несправедливость в распределении прибыли должна была озадачить элементарно разумных людей. Они могли бы сами себя спросить, зачем они нужны Руфине. Но, скорее всего, они точно так же, как она, не понимали, что школа – это ещё что-то, кроме помещения с компьютерами. Думаете, если у вас есть комната и в ней 20 компьютеров, то у вас есть школа и доход от нескончаемого потока студентов? Не обольщайтесь.

Хотели как лучше, а получилось как всегда

А пока суд да дело, в нашей жизни тоже грядут перемены. Мы с женой прикидываем, сколько налогов нужно заплатить при наших доходах, и понимаем, что так жить нельзя. Особенно в свете ожидаемых поступлений от выпускников, устраивающихся на работу. Мы начинаем подумывать о покупке дома. Связываемся с той самой риелторшей, китаяночкой, что когда-то помогла нам снять квартиру, а потом оформить покупку кондо. Она проинструктировала нас, что к чему, и мы начинаем сами что-то присматривать, поставив мысленно планку в 400 тысяч, что было по тем временам суммой предельной для людей с двумя хорошими зарплатами в семье.

Облазили весь Пало-Альто, но там за эти деньги продавались такие страшные сараи, что просто отвращение возникало. Пожаловались риелторше. Она посоветовала обратить внимание на Лос-Альтос. Правда, самые простенькие дома там стоят от 450 тысяч и выше, но выставленных на продажу лотов больше, да и вообще город лет на 15-20 позже застраивался, чем Пало-Альто, и там уже другой строительный стандарт. Да и нам Лос-Альтос удобнее во всех отношениях, поскольку дочь не хочет менять школу. Вы, говорит, дом покупайте, но так, чтобы школа осталась той же самой.

Ладно, начинаем шуровать по Лос-Альтос. Как это выглядит? Берешь газету, выписываешь адреса в выбранном ценовом диапазоне и объезжаешь по выходным, когда там

open house. И тоже картина безрадостная: либо гаража нет, в спальню переделан, либо дом стоит на шумном перекрестке... Но как-то раз едем мы по улочке с одних смотрин на другие и видим табличку: дом открыт для просмотра. А у нас даже адреса этого нет в списке! Заходим и просто влюбляемся. То, что доктор прописал! Спрашиваем цену. — «Пятьсот тысяч». — «Уходим!» — говорит жена решительно.

По дороге я объясняю ей: «Послушай, лишние 50 тысяч – это всего пятерка сверху при 10-процентном даунпейменте. То есть вообще ничего!» (Даунпеймент – это часть покупной цены, которую платят наличными сразу в момент покупки дома. Остальная часть суммы выплачивается моргиджем или другим финансовым займом.) Но дадут ли нам моргидж?

Звоню Леше (который у себя весь институт связи принимал, он теперь моргидж-брокер), объясняю ситуацию. Лёша говорит: «Справимся, с учетом доходов от бизнеса». Он знает, как это показать в нужном ключе.

К 10 августа, когда запланирована встреча с Руфиной, мы заключаем сделку и готовимся к переезду в собственный дом примерно в октябре, пока все необходимые документы пройдут через банк и Title Company.

10 августа, вечером после работы, в половине восьмого или около того, я прихожу в школу. Идут занятия, и мы садимся в кубике Руфины. Она как-то неуклюже лебезит и причитает, что всё, как договаривались, остается только документ подписать. Принимаюсь читать подготовленный документ на полтора страницах. Читаю вслух, шепотком, не спеша. Руфина поддакивает после каждой фразы: «Вот видишь, я же говорила». Чувствуется, что происходит какое-то паскудство, это читается в лице и фигуре Руфины, в её причитаниях, но я ещё не понимаю, какое конкретно. Дохожу до строчек, где кардинально изувечена моя доля. И я начинаю понимать, почему Руфина так мерзко выглядит и так странно себя ведет: она обманывает! Сказала, что все написано в точном соответствии с нашей устной договоренностью, и солгала. Сознательно солгала, сволочь! Я готов придушить ее на месте. Но вместо этого говорю спокойно, как мне кажется: «Мы не так договаривались».

Руфина начинает заламывать руки и заливать слезами о своих малолетних чадах, обобранных мною. Я говорю, что подписывать документ не буду, и встаю, чтобы уйти, устал очень. На что Руфина голосит с таким видом, будто я ее на большой дороге подстерег с вилами: «Правь текст документа,

как тебе угодно!»)

Я ручкой пишу сверху над строкой свой вариант, как должно быть, и рядом с правкой ставлю свои инициалы. «Нет, — говорит Руфина, — этого недостаточно. Мой адвокат сказал, что для того, чтобы он мог продолжить работу над этим документом, на нём должна быть твоя подпись, что ты согласен с изменениями и возражений не имеешь». Всеми фибрами души ощущаю подставу, но мне не нужно ничего сверх того, о чем мы с ней устно договорились. Я написал: «С изменениями согласен» — и поставил подпись.

В этот момент я ещё ничего не знал о новых партнерах Руфины, но уже тогда понимал: денег мне не видать. Это раз. Реальные обороты бизнеса я не узнаю никогда и проконтролировать не смогу. Это два. Руфина сделает все, чтобы мне не платить, и это ясно как божий день, — три.

Я пришел домой и рассказал все жене. Вместе мы пришли к выводу, что подписывать соглашение, в выполнение которого не верим, нет смысла. Около одиннадцати вечера я позвонил Руфине и сказал, что никакого окончательного документа мы подписывать не будем. Никакой договоренности о моем выходе из бизнеса у нас больше нет, я передумал. Она страшным голосом закричала что-то о моей неблагодарности, но я повесил трубку, и мы с женой пошли думать, как быть дальше.

В принципе нам от Руфины ничего не надо. Отбоя нет от желающих у нас учиться. В доме, который мы практически уже купили, есть здоровенный гараж на две большие машины, с отдельным входом с улицы и отдельным туалетом. Десять компьютеров там отлично встанут, еще и место останется. Больших оборотов нам не надо, а столик за год мы, не напрягаясь, заработаем. Поэтому никаких обязательств о неконкуренции мы на себя не возьмём. С паршивой овцы, то есть с оставляемого Руфине бизнеса, нам бы шерсти клок: например, компенсация за половину стоимости оставленного оборудования. За эти деньги мы сможем оборудовать на новом месте компьютерный класс.

Помочь нам с Руфиной договориться вызвался тот самый московский товарищ, жена которого училась вместе с женой Гайдара. Не хочу вдаваться в детали переговорного процесса. Тошно и мерзко было смотреть на эту подлую, насквозь лживую тетку. Обсудили детали, договорились, что Руфина подготовит новое соглашение, и разошлись. Условия

нашего окончательного развода выглядели так:

- партнеры расходятся, и каждый из них ведет бизнес самостоятельно;
- никто из партнеров не может утверждать, что он продолжает тот бизнес, который они вели совместно;
- Руфина выплачивает Михаилу 50% стоимости оборудования (по цене покупки);
- заработанные совместно отсроченные платежи, включая последнюю, незавершенную еще группу, будут поделены поровну;
- последняя группа будет доучена Михаилом;
- Руфина переводит аренду автомобиля на себя или третью сторону, чтобы он не числился на кредитной истории Михаила;
- Руфина производит сбор отсроченных платежей с совместно обученных студентов.

Я предлагал сбор денег поручить моей жене. Она очень организованный и аккуратный человек, у нее есть свободное время. Но Руфина в чудовищной истерике, не оставившей шансов на договоренность, вцепилась в сбор денег. Она боялась, что я воспользуюсь контактами с выпускниками, чтобы агитировать их в свою пользу. Более того, она хотела иметь доступ к выпускникам, чтобы рекламировать себя.

Единственное условие, которое оказалось выполненным, – это выплата мне 50% стоимости оборудования. Она выписала мне чек тысяч на 15-16. Все остальные пункты Руфина демонстративно нарушила. Само соглашение так никогда и не было подготовлено. На мой вопрос, когда же мы его подпишем, Руфина разразилась истеричными воплями, что уже расторгла наш партнершип в сити-холле и никакого соглашения подписывать не собирается.

Начинаем новую школу

Мы покрасили в гараже стены, повесили лампы дневного света, застелили ковровым покрытием бетонный пол, купили столы, доску и заказали у вьетнамцев десять «писишек», соединенных в сеть. И наш компьютерный класс стал

выглядеть очень даже прилично! В самом конце октября 1995 года начались занятия в моей «гаражной академии».

У меня сохранилась видеозапись, сделанная в декабре 1995 года по моему заказу для местного русскоязычного видеоканала «Отражение». Не знаю, посмотрел ли её тогда кто-нибудь. Я точно нет. Эта запись самая первая, самая древняя, можно сказать, в истории нашей школы. Классная комната ещё в гараже. Мы специально снимали так, чтобы было непонятно, что это гараж. А где я сам на фоне книжных полок, – это снималось уже в доме. Недавно я пересмотрел эту запись, в контексте рассказываемой истории. Грустно я там выгляжу, не моя энергетика, подкошен событиями.

Седой Беня, которого я пригласил сняться в этом видео, поначалу согласился. Но потом перезвонил и плачущим голосом попросил его освободить от этого мероприятия. Не хочу, говорит, чтобы Руфина на меня обиделась. Я тогда Бене сказал: «Об одном жалею, что ты у меня учился, а не у Руфины». Он даже не спорил и не оправдывался, просто жалобно скулил в трубку.

Я оставил раскрытый бизнес и ушел ни с чем. Мой единственный капитал составляли люди, знающие правду. В свою «гаражную академию» я пригласил двух девушек, и они согласились не только без колебаний, но с радостью. Они тоже есть на этом историческом видео.

Поскольку преподавать у Руфины ни в Сан-Франциско, ни в Лос-Альтос было некому, она перевела на полную ставку Полярника, наняла самовлюбленного Гогу, еще пару вчерашних выпускников. Набрали они три группы в Сан-Франциско (по 20-25 человек) и столько же в Лос-Альтос. Они бы и больше взяли, но не хватало производственных мощностей. Всё это мероприятие рекламировалось как «та самая школа» и ее филиал в Сан-Франциско. Первым делом новые партнеры кинули на тысячу долларов каждого из полутора сотен человек.

Меня трясло от бессилия и неспособности помешать этой омерзительной бойне. ГАДЫ!!! Циничные мерзавцы, отнимают у нищих последние копейки, которые люди отдают им в надежде вырваться из нищеты. Я не мог ни спать, ни сосредоточиться на чем-то другом.

Мне следовало просто переждать, отлежаться на дне, пока сойдет мутная пена. Руфину и сотоварищи должно было хватить на два выпуска. Пока учатся первые 6 групп, никто жаловаться не будет, поскольку студенты надеются получить

работу. Им ведь не просто учебный процесс обещан, а трудоустройство! К моменту выпуска первых шести групп скандал ещё не разразится, поскольку народ ещё не разобрался, что «кина не будет». Но к моменту выпуска второго потока студентов результаты трудоустройства выпускников из первых шести групп будут такими чудовищными, что на этом свежесформированный партнершип прекратит своё существование. Тут к гадалке не ходи!

Однажды у меня зазвонил телефон. Мужской голос завел странный разговор, дословно он сказал: «У вас враги есть?» Я не сообразил, кто это говорит и что он такое несет. Звонившим оказался Чук. Они с Геком забили мне стрелку.

По объявлениям в газетах я уже понял, что у Руфины в Сан-Франциско есть какие-то партнеры, но деталей не знал. Чук предложил мне встретиться, поскольку есть проблемы. Мы с женой приехали в их офис на Гирибасовской. Присутствовали: Чук, его жена и Гек.

Чисто внешне Чук выглядел очень симпатичным мужиком лет сорока: стройный, можно даже сказать, видный мужчина с интеллигентной бородкой научного сотрудника. Его выдавала довольно примитивная речь. Он оказался спортсменом в прошлом. Борцом или кем-то вроде этого. Периодически, к месту и не к месту, Чук грозил разборками. Говорил, что за них пишется братва в Нью-Йорке. Косил под уголовника.

Жена Чука выглядела довольно милостивой и дружелюбной, больше о ней нечего сказать, поскольку она в беседе почти не участвовала.

Гек был постарше, лет пятидесяти. Худощавый, чернявый, очень немногословный. Слушал невероятно внимательно, впитывая каждое слово и движение. Судя по внешности, я бы решил, что раньше Гек у себя в Кишиневе заведовал каким-нибудь складом. Может, и срок отбывал. По лицу не скажешь, но было в нем что-то такое, что я бы не удивился, узнав, что отбывал. С тех пор я называл их для краткости «молдавские уголовники».

Чук и Гек в принципе не хотели ни с кем воевать. Они просто хотели понять ситуацию. Их «завела» Руфина, которая боялась и ненавидела меня параноидально.

В городе на остановках кто-то развесил листовки, предупреждающие о кидалове, с призывом не ходить никуда учиться, если лично не знаете тамошних выпускников. Без уточнений. Мне одну такую листовку студент из города привез,

родственник Гека, кстати.

Для Руфины, которая лгала, будто в школе тестировщиков кого-то чему-то научила, эти листовки показались страшным посягательством на благополучие её малолетних детишек. Я оказался главным и единственным подозреваемым и зачинщиком. Поскольку, кроме меня, никто никого ничему в школе тестировщиков не научил, то моё авторство прокламаций было Руфине очевидно. А Чук и Гек уже от нее наслушались.

Войдя в их офис, мы здороваемся и решаем для знакомства обменяться своими версиями произошедшего. Я рассказываю им нашу с Руфиной историю. Они слушают внимательно, не перебивая, если не считать Чука с его угрозами. В качестве меры пресечения моих бесчинств долбанутый на голову атлет грозит мне, дословно, «ограничением свободы передвижения».

Затем Гек рассказывает, как они хотели открыть школу и как попали к Руфине. Они хотели по-честному купить её участие. Из этого рассказа я понимаю, что именно произошло за кулисами. А из моего рассказа они быстро соображают, что у Руфины на руках ничего нет. Но, оказывается, они на Руфину в долгосрочной перспективе и не рассчитывают. Им главное — запустить школу, а Руфина должна привести студентов. После этого её можно и послать.

Они пытаются привлечь меня в свою схему, рисуют план наступления. Я им объясняю, что планы эти несбыточны, так как нереально трудоустроить 300 выпускников в год, недоученных, без английского, без транспорта. Рынок труда не безразмерный, он столько не проглотит! Но они меня не понимают. Не соглашаются. Надо, говорят, чтобы рынок проглотил!

Чук с понтом рассказывает, что тут, в Сан-Франциско, нет русской комьюнити, поэтому они сюда нью-йоркской братвой командированы, чтобы её организовать. «Комьюнити — это как?» — интересуюсь. А так, говорит Чук, люди тебе бабло сами несут и ещё спасибо говорят. «Вот мы газету создали, сейчас школу раскрутим, а потом все бабло ваше будет наше!»

Выясняется, что как конкурент я им не интересен, потому что мне ничего в Сан-Франциско не нужно, а им ничего не нужно в Долине. Попутно выясняется, что они знают и крайне невысоко ценят Полярника. Он хоть и преподает у Чука и Гека в офисе, но тоже их сильно не любит (это я уже от него знаю).

Старые между ними счета какие-то, без деталей.

Если бы не дебилый атлет, мы могли бы даже остаться в хороших отношениях. Но из-за Чука не получилось. Не люблю, когда люди балуются уголовными угрозами. Правило самосохранения: увидел пьяного – отойди.

Ладно, с этими вроде разрулили без осложнений.

Дом – это не только налоговые льготы

Пока мы дом выбирали и покупку оформляли, то думали только о том, как хотим этот дом. Но когда подошло вплотную к переезду, до нас стало доходить, во что нам это реально обойдется.

Наш кондо продать нельзя. То есть теоретически можно, конечно, но рецессия еще не закончилась, цены на недвижимость не выросли. При продаже надо риелторам заплатить 6%, что от 130 тысяч составляет восемь с половиной. Есть еще и другие расходы. Таким образом, при продаже кондо мы не вернем себе ни цента из нашего даунпеймента в 10 тысяч. Просто бросим всё и уйдем, чтобы не платить моргидж.

Такой вариант нам не нравится. Лучше кондо сдавать! В этом случае нам придется доплачивать ещё 200-400 долларов в месяц, поскольку доход от сдачи кондо в аренду на тот момент не окупает моргиджа за его покупку. Плюс в том, что моргидж за кондо потихоньку всё же выплачивается. А кондо нам нравится. Мы подумываем, что к моменту выхода на пенсию кредит за него будет полностью погашен и мы могли бы там жить.

Итак, решено: не продаем! Смысла нет. Но это увеличивает наши расходы, ведь нам ещё платить моргидж за купленный дом. Получается, как только мы переедем, мы останемся на пределе заработков, вообще без лишней копейки.

Конечно, должны подойти деньги с трудоустроенных выпускников. Но это только один год. А дальше что? Конечно, мы сами начнем учить народ в «гаражной академии». Но всё равно страшно. Вот уж влезли в расход! Налогов меньше платим, а на жизнь не остается.

И тут почти одновременно происходят два замечательных события. Первое: жена с 35 долларов в час переходит на другой проект, там платят 50 долларов в час. Прибавка в

пересчете на год составляет 30 тысяч или около того.

Второе: в «Таймере» идёт сокращение. Мои подопечные Филя и Дэйв уходят в HR на 30 долларов за час: не выдержали. За ними ушла половина службы техподдержки, целая ватага ребят, работавших за 13-14 долларов. В компании кризис, а я оказался одним из счастливчиков, потому что получал там мало, оставался только ради призраивания на практику моих студентов

В отличие от прошлых двух сокращений, когда я переживал и огорчался, тут мне стало очень легко на душе. Через неделю меня взяли в СуперМэйл на контракт в 40 долларов за час. В пересчёте за год это на 20 тысяч больше, чем я получал в «Таймере».

Итого, в течение недели-двух мы подскочили в доходах тысяч на 50 в год. И это только в зарплате, не в бизнесе. Прошлые и будущие доходы от школы никто не отменял. Выдохнули с облегчением.

Работу в СуперМэйле я подробно описал по свежим впечатлениям, в начале 2001 года. Поэтому просто привожу ниже опубликованный ранее текст.

ГНИЛОЕ МЕСТО

Дело было давно. Тогда по телевидению показывали очереди желающих прикупить Windows 95, такие слова, как «браузер» или «Нетскейп» мало кто слышал из непосвященных, цены на жилье уже несколько лет никуда не двигались, а то, что сегодня называется Portnov Computer School, умещалось в гараже моего недавно приобретенного дома.

В это самое время я нанялся консультантом-тестировщиком в большую компанию под названием СуперМэйл. Позволю себе настоящие имена заменять вымышленными, поэтому любые совпадения имен или названий являются чисто случайными. Основные мощности компании находились где-то под Хьюстоном, а в Долине у них было относительно небольшое отделение, человек на 500.

Рецессия была на исходе, но мне в целом повезло: попал под увольнение, будучи менеджером отдела тестирования довольно крупной компании.

Дела там шли хорошо, и наша компания прикупила парочку «плохо лежащих» небольших стартапов. Начали в них инвестировать деньги и остались без свободного капитала. Короче, сократили наш отдел вместе с менеджером. Мне в этой компании надоело ужасно, давно собирался уйти. Но знаете, как это бывает? Жена на контрактной работе, а тут покупка дома на носу. Решили повременить с моим увольнением, пока закончится оформление бумаг. Но еще и въехать в дом не успели, как тут – раз! – и увольнение.

Настроение у меня хоршее, тем более что выписали мне чек на отпускные и за две недели вперед. Думаю, пока найду новую работу, две недельки посижу дома, мебелишку подвигаю, чемоданы распакую, а там и на работу выйду. Дело было в пятницу вечером. Пришел домой, подправил за полчаса резюме, отправил его факсом в десяток мест и отключился от производственной тематики.

В понедельник начался перезвон, а в среду было назначено собеседование в СуперМэйле. После получасового разговора тамошний менеджер Раджив, возвращенный в Америке индус, за руку отвел меня в отдел кадров, и мы подписали контракт. Провели меня по зданию, ткнули пальцем неопределенно в сторону кубиков со словами: «Там будет ваше рабочее место».

Настроение просто замечательное. Во-первых, работа на контракте, то есть 8 часов в день с клятвенным обещанием, что сверхурочных не будет. Во-вторых, денег намного больше против прежнего. В-третьих, никаких административных обязанностей. В-четвёртых, от дома до работы десять минут пешком. В-пятых, очень уж компания солидная, её название украсит впоследствии моё резюме. В-шестых, менеджер, ну, просто как родной.

Сама компания производила яркое впечатление: шикарное здание с подземным паркингом. Те, кто с этим сталкивался, знают: в летнее время гораздо приятнее садиться в прохладную машину, а не в раскалившуюся за день на калифорнийском солнышке. Внутри здания на каждом этаже, буквально через каждые пятьдесят метров, находились

небольшие кухоньки, где не просто кофе или чай можно сделать. Там стояли автоматы, как в «Макдональдсе», для разлива напитков, и совершенно бесплатно.

Имелось, правда, одно отягчающее обстоятельство: приступить к работе надо в понедельник, то есть передохнуть пару недель не получится. Но мы тоже с пониманием. Работа есть работа!

В четверг мне домой позвонила Наташка, недавняя моя выпускница, смышленная и очень приятная по жизни особа. За неделю до того она жаловалась, что за месяц у нее было пять собеседований и ни одного предложения о работе. А тут у нее снова проблема: в один день сразу четыре компании предлагают работу, и она не знает, какую из них выбрать. И что вы себе думаете? Одно из мест, куда ее приглашают, – тот самый СуперМэйл! И тоже на контракт. Когда я о себе рассказал, Наташкины сомнения моментально развеялись, и в понедельник мы уже встретились на рабочем месте. Сидели за соседними столами, но работали на разных проектах.

Проблемы начались в первый же день и в неожиданно больших количествах. Вместо обещанного кубика посадили меня в Lab – громадную комнату с сотней компьютеров и искусственно поддерживаемой температурой. Причем температура эта оставляла желать лучшего. То есть холодно там было до жути.

В комнате работали еще 10-15 консультантов. Там же, в автоматическом режиме, обменивались сообщениями по электронной почте компьютеры разных систем. Несколько человек постоянных сотрудников иногда наведывались к нам посмотреть, что с этими компьютерами происходит.

То ли оттого, что комната изначально не предназначалась для личного состава, то ли еще от чего, но телефон имелся всего один на всех и находился он на моем столе, который стоял в углу комнаты. То есть я оказался единственным сотрудником, который мог дотянуться до телефона. Мне предстояла большая общественная нагрузка: снимать трубку и подзывать к телефону незнакомых пока людей. В

голову лезли грустные мысли с употреблением слов детективного жаргона, в частности, «кинули») и «твое место возле параша»).

Счастливым непонятно с какой радости, душка-менеджер сказал, что возмущен недоразумением, но срочно на две недели улетает в какую-то командировку, а как только вернется, все противоречия тут же разрешит. Ответил мне на пару технических вопросов, необходимых, чтобы я мог приступить к делу, и был таков. То есть, выясняется, что никакой особой необходимости спешно выходить с понедельника на проект не было. И тут прокол!

Но не такие мы ребята, чтобы нам настроение можно было так легко испортить. В каждом деле важно уметь найти положительные моменты. Для компенсации всех остальных.

Поразмыслив, я решил начать с производственных подвигов и отправился искать сетевого администратора, чтобы получить у него доступ к нужным серверам, адресу электронной почты, выходу в интернет и всему, что нам для пользы дела положено иметь. Этаж огромный, и народу там просто немеряно. В компании явно имелась напряженка с размещением сотрудников.

Администратора с некоторым трудом я всё же нашел. Причем поначалу он не хотел признаваться, что это именно он. Потом сказал, что для того, чтобы дать мне возможность заняться делом, ему нужно получить заявку по электронной почте от моего уже отбывшего на две недели менеджера. После получасовых пререканий он мне за три минуты выдал все, что положено.

Самое необычное во всем этом было то, что выражение лица у этого администратора было такое, будто он делает мне жуткое одолжение самим фактом разговора со мной. Мне же удавалось все это время сохранять на лице жизнерадостную придурковатую улыбку и смотреть на него, как на лучшего друга. Вспомнились детство и юность, проведенные в СССР. Участие в турнирах по боксу и самбо. Моё лицо расплывалось в счастливой улыбке оттого, что я мысленно представлял, что и как я этому гаду

сделаю. И еще больше оттого, что он от меня этого не дождется.

В итоге моральная победа была одержана. Не понимавший нависшей над ним опасности администратор так и остался с надутыми щеками. Черт с ним! Я получил от него, что хотел, и теперь мог приступить к производительному труду на благо гиганта индустрии программного обеспечения и его акционеров.

Последующие несколько дней я провел, устанавливая на моем компьютере всё необходимое для тестирования и изучая техническую документацию. Мне предстояло тестировать новую версию довольно занятая программного продукта под названием СуперФорм, который раньше продавался отдельно, а теперь должен был стать составной частью электронной почты. Смысл этой штуки в том, что пользователь электронной почты может по своему усмотрению создавать трафареты форм и посылать их корреспондентам с нужным содержанием. Идея вполне прозрачная, но деталей у неё очень много. Вот именно их и надо было вычитать из документации. Документация, надо отдать должное, была исключительно добротна сделана.

Следует добавить, что под контролем моего менеджера находилось сразу три или четыре проекта. На суперформовском проекте я трудился пока один. Предполагалось в перспективе нанять ещё человека три-четыре, которые и появились приблизительно через месяц. А до того я ни поговорить ни с кем не мог, ни получить пару дельных советов. Правда, обещали, что из Хьюстона подъедет специалист и парудней нас потренирует. Прислать человека именно из Хьюстона обещали потому, что первая версия продукта, (которая отдельно продавалась), именно там и разрабатывалась, и тестировалась. Но когда было принято решение сделать СуперФорм частью электронной почты, то и разработку, и тестирование отдали в наше отделение компании в Силиконовой долине.

(Забегая вперед, скажу, что тем ребятам, которые в Хьюстоне делали первую версию, предложили

вместе с продуктом переехать в наши края, но они отказались. То есть отказались все до единого, и программисты, и тестировщики. Более того, вскоре выяснилось, что они вообще поувольнялись все и проведи с нами тренинг просто физически некому.)

Работая день за днем, час за часом, я все отчетливее понимал, что потерял огромный пласт информации. Кроме пользовательской документации, у меня ничего практически нет. А ведь должна быть база данных, где находятся все уже известные проблемы, имевшиеся в первой версии продукта. Доступа к этой базе данных у меня не было. Вернее, мне никто и не сказал о ее существовании. Тестировали продукт просто с нуля. То есть что значит тестировали? Я один сидел и в одиночку тестировал. С нуля. С чистого листа.

Терпеть не могу делать дурную работу. Должна же быть где-то база данных, которую хьюстонские тестировщики целый год наполняли описанием найденных проблем. К счастью, в СуперМэйле была возможность порыться в их гигантском корпоративном архиве. За пару часов мне удалось найти то, что искал. Но не тут-то было! К нужной базе данных у меня нет доступа. Не впускает меня внутрь система. Нет, говорит, у меня прав таких!

Отправляюсь снова к поганцу-администратору. Он всё с той же омерзительной физиономией мне объясняет, что я не постоянный сотрудник, а консультант. Поэтому мне к их архисекретному архиву не положено право доступа.

Я пошел к нашему менеджеру Радживу, вернувшемуся наконец из командировки. Тот отправился права для меня требовать. Да что-то не вышло у него. Вернулся грустный, глаза опущены. Нет, говорит, придется тебе работать так. Правила у нас такие, никто на себя ответственность брать не хочет, чтобы с тобой в обход правил разбираться. Зато, говорит, с кубиком для тебя все улажено. Мы сейчас будем перестраивать имеющиеся кубики, чтобы они меньше места занимали. Как только закончим, так тебе сразу и будет теплое место.

Тут я не столько даже загрузил, сколько

поразила неспособности учреждения к элементарному функционированию. Стало даже жалко нашего менеджера. С другой стороны, учитывая, что в конторе творится тот еще бардак, я пришел к мысли, что можно незаметно проникнуть сквозь защиту заветной базы данных. Как оказалось на поверку, защита у неё и вправду была совсем дохлая. В пятницу, в конце рабочего дня, я запустил нехитрую программку, а в понедельник утром, придя на работу, уже имел пароль для полноценного доступа.

Боже мой, какие кладези всякого добра я выуживал ежедневно из этой хьюстонской базы данных! Первая версия СуперФормы вышла к пользователям с несколькими сотнями проблем высшей категории. В следующей категории проблем оказалось не менее тысячи. Кое-что из проблем первой версии было естественным образом устранено в ходе разработки новой версии. Но около 90 % проблем осталось на прежних местах. Я их по одной выуживал и пытался воспроизвести в новых условиях.

Местная база данных для ошибок второй версии ежедневно моими усилиями пополнялась на 3-4 десятка проблем, перекочевавших из скрытого архива. Новые проблемы тоже, конечно, были. Интенсивность обнаружения проблем и их масштабы привели в ужас не только менеджера, но и еще каких-то незнакомых мне людей, которые постоянно подбегали и с несчастным видом что-то у меня переспрашивали или уточняли.

В кубик меня так и не пересадили, но отношения стали с большим почтением. Раз в неделю по нашей лаборатории проходили какие-то группы людей, ведомые местными «экскурсоводами». Они останавливались возле моего стола, и экскурсоводы говорили: «А вот это Майкл. Уж это такой Майкл! Просто всем Майклам Майкл!» Гости с недоверием осматривали мой убогий закуток, закутанную в плед замерзшую стокилограммовую тушу самого Майкла, жали мне руку и шли дальше.

Тем временем кондиционер, наполнявший комнату необходимым ей холодным воздухом, продолжал работать. Оказалось, что он не просто

в комнату воздух подает, а просто так дует мне в самую спину. Через три-четыре дня спина стала ломить. Просьбы куда-нибудь меня пересадить не помогали. Я пришел к заключению, что в СуперМэйле скотское отношение к людям вообще и к коллегам в частности не являлось исключительной привилегией рядовых сотрудников. Напротив, и руководству оно не чуждо.

Проработав неделю-другую, я начал понимать, что работающие в компании консультанты – это черная кость. Причем официально. Пренебрежительное отношение к нам постоянных сотрудников являлось просто отражением официальной политики. Про сильно ограниченный допуск к абсолютно необходимой для работы информации я уже говорил. Возьмем теперь пластиковые пропуска.

Все сотрудники имели такой пропуск с фотографией и магнитной полосой. Но пропуска консультантов отличались по цвету. На их магнитной полосе было запрограммировано время разрешенного нахождения в здании, буквально с восьми утра до пяти вечера. Как-то раз я пришел на работу без пяти минут восемь и не смог войти в здание, поскольку пропуск не позволял открыть входную дверь.

Электронные замки стояли не только на входе в здание, но и возле лифтов, а также в многочисленных коридорах. Чтобы из нашего морозильника пройти в туалет, следовало три раза чиркнуть пропуском у разных замков, что само по себе не является проблемой. Но меня никто заранее о магических свойствах пропуска не предупреждал. Представьте себе мое удивление, когда перед уходом домой я пошел в туалет помыть руки и не смог вернуться на рабочее место. Мой пропуск, запрограммированный до 5 часов вечера, после уже не срабатывал. В итоге я смог вернуться, конечно, но для этого у каждой двери мне приходилось поджидать попутчиков и оправдываться, что, мол, пропуск барахлит.

Задерживаться в лаборатории после окончания рабочего дня было можно. Дверь изнутри открывалась простой ручкой. Но снаружи попасть в лабораторию после пяти было невозможно. Чтобы

отлучиться не то что в туалет (это уже большое приключение), а просто на десять метров по коридору сделать чашку кофе, надо было предварительно убедиться, что в помещении лаборатории кто-то остается, и предупредить его, чтобы открыл дверь, когда ты вернешься назад.

Особой необходимости работать сверхурочно не было. Но не ждатель же мне пяти ноль-ноль с точностью до одной секунды. Бывает, найдешь какую-нибудь бяку в продукте и надо с ней повозиться. Например, воспроизвести проблему на нескольких компьютерах, прежде чем в базу данных заносить. Вот и задержишься.

Неудобство с этими пропусками, да и только. Я как-то по недомыслию книжку подложил, чтобы дверь не захлопнулась, пока я чай заварю. Так прибежал охранник и, узнав, мягко объяснил: дверь не может находиться открытой больше какого-то времени, иначе у него сигнализация срабатывает. Я, кстати, очень большой сторонник хорошей сигнализации и системы безопасности в целом. Но, признавая разумность удаления аппендикса, нельзя обрадоваться, когда тебе это делают через задний проход. Я, собственно, только об этом.

Выяснилось также (и тоже экспериментальным, к сожалению, путём), что, помимо ограничения по времени суток, мой пропуск действителен только на месяц. В день, когда я это узнал, мне пришлось простоять полдня на входе, дожидаясь, когда внутри разыщут уполномоченных чиновников, найти которых никто не мог. То ли их никогда невозможно найти, то ли мне в этот день не повезло. Но менеджер наш взялся в будущем это дело поправить и справился с задачей успешно.

Консультантов официально ставили во второстепенное положение и при выделении рабочего места. В лаборатории не было ни одного постоянного сотрудника. Даже у тех консультантов, что пришли раньше и уже сидели в кубиках, кубики были более тесными или же в них работали по несколько человек.

Разница между американской политкорректностью и русской демократической мыслью

обнаружилась вскоре вполне явно. Очень многие (хотя далеко не все) постоянные сотрудники СуперМэйла из местных выражали свое брезгливое отношение к консультантам только выражением лица и вызывающе хамской манерой разговора. Но тестировщик Ваня в разговоре со мной популярно объяснил, что консультант – это человек второго сорта и должен знать свое место. Выражением лица и манерой разговора Ваня не отличался от американцев, но он позволил себе вслух высказать то, что остальные демонстрировали только мимикой и жестом.

Ване под 50. Он отучился годик в какой-то американской полуконьютерной ремеслухе и тестировщиком стал совершенно случайно. В этой конторе он работал уже года три и считал себя ветераном. Не знаю наверняка, чем Ваня зарабатывал себе на жизнь в прошлом, но, судя по его манерам и бедности речи, умственным трудом он не занимался. Может, работал в литейке. Это всего лишь моя догадка, происходящая из того обстоятельства, что Ваня разговаривает очень громко, почти кричит. Когда мне доводилось проходить через гигантскую комнату, где был расположен его кубик, то в любой точке этой комнаты был хорошо слышан его бас. Ваня постоянно говорил по телефону и что-то объяснял по-русски то ли жене, то ли сыну.

При первой встрече, еще не разобравшись, с кем имею дело, я поделился с Ваней удивлением по поводу организационной неразберихи, имеющей место в учреждении. Вот тут-то я всё и услышал: и про консультантов, и про место у параша, и как почетно и престижно быть постоянным сотрудником такой замечательной компании, как СуперМэйл. Видимо, на моем лице Ваня заметил некоторое сомнение по поводу последнего пункта. Чтобы окончательно поставить меня на место, он сделал многозначительное лицо и, выдержав соответствующую торжественности момента паузу, назвал получаемую им зарплату. Сумма эта была ничтожно мала для человека с тремя годами стажа. Это было вдвое меньше того, что платили мне, и примерно столько же, сколько получала окончившая месяц назад мою

гаражакадemiю голубоглазая Наташка. Чтобы окончательно добить меня, Ваня торжествующе добавил, что через несколько месяцев рассчитывает на повышение.

В СуперМэйле имелось что-то вроде внутренней табели о рангах. Каждый человек принадлежал к какой-то категории. Чтобы надбавить ему зарплату, необходимо иметь вакантную ставку в следующей категории. В принципе ставки в соседних категориях могли перекрываться, но только до определенного предела. Бедный Ваня, ему катастрофически недоплачивали! Скорее всего он это понимал и потому нуждался в какой-то разрядке.

Ему пришлось пережить настоящий удар, когда через несколько месяцев Наташке предложили перейти на постоянную работу. Она согласилась, и ей предложили в полтора раза больше, чем Ване. Им бы в этом учреждении помалкивать о своих зарплатах, но так уж повелось, что русские между собой тайны из своих зарплат не делали. Ваня взорвался и ушел в другую компанию, на вдвое большую зарплату. Ему бы раньше задуматься и о жизни, и о своем месте в ней, но лучше поздно, чем никогда. С тех пор я Ваню не встречал, но очень надеюсь, что общаться с ним сейчас легче, чем тогда.

Почти ежедневно из компании увольнялись люди. То было время, когда интенсивно создавалась инфраструктура грядущего интернетовского взрыва. Ребята из СуперМэйла, уже имевшие хороший опыт работы с интернетом, шли нарасхват. Телефон на моем столе звонил все чаще и чаще. Большинство звонков было от рекрутеров, пытавшихся кого-то отыскать. Звонки меня достали вконец, но альтернативы мне не было, и приходилось поднимать трубку.

Соответственно в компании шел интенсивный набор новых сотрудников. Все комнатки для собеседований были постоянно заняты. Консультантов к собеседованиям не привлекали, не положено. Наконец, в мою бригаду наняли двух очень славных девчушек-китайнок. Два года назад обе окончили приличные университеты со специализацией в программировании. Обе два года проработали

тестировщиками в очень известных компаниях. Когда я их спросил, почему они не пошли в программисты, то ответ был вроде «неохота надрываться».

Заниматься ими совершенно некому, потому что наш менеджер постоянно где-то носится. Он не просит меня над ними шефствовать, но когда видит, что я это делаю, благодарно улыбается. Я тоже в свое время был молодым специалистом и помню прекрасно, как плохо себя чувствовал, когда никому до меня не было дела. Тем более, начав работать над проектом, я уже могу довольно четко сформулировать, что и как надо делать.

Девчушек посадили отдельно от меня, среди постоянных сотрудников. Они пытались приходиться ко мне в лабораторию, чтобы выяснить всякие производственные вопросы, но моё рабочее место вовсе не приспособлено для посещений. Да и мерзли они ещё сильнее моего. Приходилось мне навещать их в «запретной зоне», то есть в их кубиках. Но незаметно пройти по конторе невозможно. Через неделю-другую меня вызвали на ковер.

«Ковёр» принадлежал агентству, имевшему статус придворного в СуперМэйле. Весь найм и консультантов, и постоянных сотрудников шел через них. Формально я являлся сотрудником агентства и зарплату получал от них. За консультантами от агентства присматривала щуплая блондинистая лесбиянка Синди. Она тоже водила экскурсии по компании и включала меня в процесс обмена рукопожатиями.

Разговор начался с непрезентабельности моего плеча, потому что ей пару раз задавали вопросы на этот счет. Неплохо бы, говорит Синди, тебе в куртке сидеть. Потом перешли к тому, что вместо того, чтобы делом заниматься, я торчу в чужих кубиках или вишу на телефоне. Насчёт телефона никто на меня не настучал. Просто, когда проходишь по коридору, то через стеклянную дверь хорошо виден и я, и телефон. Пытаюсь ей вежливо объяснить, что я просил и от телефона, и от кондиционера пересадить меня подальше. А с девочками занимаюсь потому, что мы в одной бригаде, нам надо координировать работу, чтобы избежать дублирования. Синди меня

внимательно выслушала и завершила разговор в таком ключе, что координировать работу постоянных сотрудников не моя забота. А если я дальше буду снимать трубку, то какие-то страшные вещи со мной случатся, причем непонятно какие.

Весь мой предшествующий опыт работы в четырех американских компаниях, включая очень большие, протестовал против того, что происходило в СуперМэйле. Это был какой-то странный заповедник. Или дурной сон. Казалось, вот проснешься сейчас, и исчезнет весь этот бред, как наваждение.

Спустя приблизительно месяц после моего прихода в СуперМэйл я встретил на выходе из здания Гошу Рогожина. Гоша, в сущности, историческое лицо. Если я, как основатель первой школы тестирующих, могу назвать себя, растопырив пальцы, «отцом русского тестирования», то Гошу в этом смысле можно считать его повивальной бабкой.

Гоша работал программистом на другом этаже, в совершенно другом отделе. Чтобы попасть на их этаж, не только моего куцега пропуска недостаточно. Не все постоянные сотрудники могли отомкнуть входную дверь. Чтобы зайти к Гоше, впоследствии мне приходилось сначала ему звонить, чтобы он подошел и открыл мне дверь.

Короче, встретил я Гошу, и пошли мы вместе пообедать, а заодно о жизни побеседовать. Где-то с годик мы не виделись. Договорились до того, что в компании бардак и народ не зря уходит. Гоша, со своей стороны, сделал поправку: уровень бардака у программистов меньше, чем у тестирующих. То есть в их отделе бардака намного меньше, чем в нашем. Я поправку принял и говорю ему: «Слушай, Гош! А чего это так выходит, что, где мы с тобой вместе ни окажемся, там компания гибнет? И первая наша контора, и вторая. По разным причинам, конечно, но обе накрылись. Да и эта, смотри, засасывается в трясины на наших глазах».

Гоша носил бороду, имел серьезную склонность к полноте и крайне добродушное выражение лица. Нельзя ему также отказать и в некоторой склонности к философствованию. «А я не об этом думаю,

Миша, — сказал он задумчиво и почти даже романтично. — Я думаю, а ведь сколько еще не сделано!»

Пусть у читателя не складывается впечатление, будто вся моя жизнь в СуперМэйле была сплошной пыткой. Вовсе нет.

Во-первых, я давно научился не обращать внимания на чудаков. Просто смотрю на них и радуюсь разнообразию форм, в которых может проистекать жизнь.

Во-вторых, в большой компании всегда достаточно симпатичных людей, с которыми общаться большое удовольствие. Я там перезнакомился с двумя десятками очаровательнейших людей: и тестировщиков, и программистов, и консультантов, и постоянных сотрудников.

В-третьих, я довольно быстро для себя решил, что надолго задерживаться в этом учреждении не собираюсь, что тоже помогает не обращать внимания на всякую ерунду. Да и работа сама по себе была интересной. Пришлось разбираться в массе новых вещей. К тому же, если я напишу, что в такой-то компании была хорошая атмосфера, то никто и читать не станет, это обычное дело. Я пишу о странных, на мой взгляд, вещах, встречать которые нигде ещё не доводилось. Но не следует думать, будто из этого целиком состоят все мои впечатления. Отнюдь!

В нашем «морозильнике» сложилась очень теплая компания консультантов. В какой-то момент рядом со мной посадили добрейшего вьетнамца Шона. Он очень любил бисквитные пирожные и употреблял их в невероятных количествах, пытаясь приучить к ним всех окружающих. Шон жевал в течение всего дня, временами тихонько срыгивая. Он же открыл для меня целый мир вьетнамских ресторанчиков и забегаловок, которые я до этого игнорировал.

В том же морозильнике с нами задружились персиянка Джеки, молодая стройная девчонка с таким добрым и лучезарным взглядом, что мне иногда казалось, будто мы с ней родственники или просто давние знакомые. Понятно, что иранской кухне нами также была отдана дань уважения, с учетом возможностей персидского общепита в непосредственной

близости от компании.

И наконец, мои девчушки-китайночки росли профессионально как на дрожжах. Каждый день я показывал им все новые трюки, а они их впитывали, как губка. Дошло до того, что мы разбирали по косточкам резюме тех кандидатов, с которыми им предстояло проводить собеседование. Мы брали резюме, я им объяснял, где кандидат явно завышает, а где просто слегка приукрашивает, и почему это видно. И что по какому пункту резюме следует у него спросить. Своего рода школа жизни. Через пару месяцев они на собеседование летели, как на свиданку, а поначалу тряслись как осиновые листочки.

Так что не всё было плохо, как может показаться. Хотя после вызова на ковер я понял, что пора уходить, но резюме пока не рассылал. Зато я рассказал ребятам в «морозильнике», как меня песочили. Выяснилось, что с каждым из них Синди проделала точно такую же процедуру. Мы долго и дружно смеялись. Однако же, какое завидное родство душ, что клиент, что заказчик!

Я продолжал работать, мысленно уже попрощавшись с СуперМэйлом. Но, как вы помните, телефон на моем столе продолжал позванивать. И однажды позвонил незнакомый человек и спросил меня. Он представился рекрутером и сказал, что разыскивает меня по просьбе одного господина, который был моим менеджером пару лет назад в одной очень солидной компании. Сейчас этот господин возглавил отдел в перспективном стартапе, нанимает людей и просил рекрутера со мной по этому поводу связаться. Но тут начинается уже совсем другая история...

А в завершение старой скажу, что проработал я в СуперМэйле всего четыре месяца. Раджив, проработавший там пять лет, всё допытывался у меня, когда я уходил, почему да как. Пришлось ему всю историю рассказать. Он ничего не сказал. Только грубо ругнулся и вышел за дверь. А через неделю сам уволился.

Воспитанницы мои тоже долго там не проработали. И с ними, и с Радживом мы дружим до сих пор. А СуперМэйла больше нет. Да и кому он такой нужен?

Мы прощаемся со старой школой

Расставание с Руфиной было затяжным и крайне болезненным. Мне ещё предстояло доучить две «старые» группы, которым было обещано, что с моим уходом для них ничего не изменится. То есть после окончательного развода я ещё должен был приходить в офис к Руфине и вести там уроки. А значит, видеть ее и выслушивать упреки в коварстве и непорядочности.

Совершенно неожиданно для себя Руфина обнаружила, что многие студенты после моего ухода не видят смысла в продолжении учёбы. Концепция превращения в живую легенду каждого, кого она поставит к доске, не проникала в массы, скорее наоборот. Руфина даже не подозревала, что в глазах многих успех школы связан исключительно с моим участием, а не с участием той, которая отвечала на телефонные звонки и собирала деньги. Открытие оказалось болезненным.

Поняв, что многие студенты последней группы видят во мне гаранта их трудоустройства, Руфина объявила, что я не буду составлять им резюме и вообще заниматься трудоустройством. Устраивать их на работу будет она! Мои доводы её не убеждали.

— Хорошо, — сказал я. — Пусть студенты сами решат, кто из нас будет помогать им с трудоустройством. Люди платят деньги и имеют право выбирать.

— Нет! — закричала Руфина так, что стекла задрожали. — Они выбирать не будут!!!

— Послушай, — сказал я, — ведь они же работу не найдут. Ты же никогда этим не занималась.

Ответ был настолько примечательным, что я его выделяю жирным шрифтом:

— **Пусть лучше они никогда не найдут работу, чем получат ее из твоих рук!**

— Ну и зачем тогда я веду уроки в этой группе?

— Не знаю, — ответила Руфина.

Наш разговор происходил перед самым уроком.

— Хорошо, — сказал я, — чтобы не отменять урок, сегодня я его проведу. А дальше уж ты давай сама, как знаешь.

Впоследствии Руфина всем говорила, что я бросил недоученную группу. Негодяй, короче.

В классе я сказал студентам, что больше здесь не

появлюсь, что это мой последний урок. Сказал, что Руфина хочет на них потренироваться, как надо помогать с поиском работы. Но поскольку я им уже дал свое слово, то от него не отказываюсь, обращайтесь, вот телефон. Половина группы потом обратилась ко мне в индивидуальном порядке с просьбой помочь с резюме и трудоустройством.

Не иначе как миссия мне спущена свыше

Перед самым отъездом из Москвы во сне мне явился Сам. Тогда я много литературы читал по иудаике. Видимо, как-то срезонировало. Материализовался Он предо мной, хотя себя я во сне материальным не ощущал, скорее духовным. Сон – дело такое.

И говорит Он мне не сурово, но строго:

— В Америку, Миша, едешь! Будет тебе там миссия от Меня.

— Какая миссия? — говорю. — Помилуй, зачем?

Тут Он уже не просто строго, а как бы раздраженно прикрикнул:

— Там узнаешь какая!!!

И был таков.

С утра просыпаюсь и жене рассказываю: прикольно! Однако она как прикол ситуацию не воспринимает, говорит серьезно: «Миша, нам миссий не нужно. Зачем нам миссии? Нам нужно на новом месте обустроиваться». — «Так я же Ему, — говорю, — так и сказал!» Но супруга призадумалась. И взяла с меня, кроме честного слова, для большей надежности ещё и расписку в том, что в США я никаких школ организовывать не буду.

Сон и есть сон. Тем более, я – материалист, от мистики очень далек. Но в то время, когда мы с Руфиной расставались, у меня было ощущение, что я в ответе за всех тех, кому могу помочь. Что если я могу им помочь, то и обязан!

Чувствовал я себя после предательства Руфины настолько больным и разбитым, что добрался до психотерапевта. Она меня сочувственно выслушала, взяла деньги. Легче мне не стало.

Через пару дней массажистка, разминая мне мышцы, сказала: «Опомнись, Миша, ты не спасатель. Ты просто учишь

людей. Придут – учишь. Не придут – не учишь. Не бери на себя лишнее!» По дороге домой я думал, что она неправа. Я – спасатель! Если я не сделаю этого, если я не спасу этих людей, то больше некому. The buck stops right here!!!

Сегодня, много лет и много тысяч выпускников спустя, я уже не такой максималист. Мое дело предложить, не навязывая и не уговаривая. В конце концов, далеко не все евреи ушли с Моисеем из Египта. Но его миссия и не заключалась в том, чтобы вывести всех до единого. Наверное, и моя скромнее по масштабам, чем казалось в далеком 1995-м.





КОЛОДЦА
ПРОБНИКОВ

ПРОЦЕСС
ПРОЦЕСС



ШКОЛА ТЕСТИРОВЩИКОВ. ПРОЦЕСС ПОШЕЛ

*Мы работаем в гараже.
Первые студенты*

П

ервую группу я отбирал очень тщательно. Во-первых, потому что учебный план был заметно расширен, усложнен. Во-вторых, я понимал, что через пару месяцев, к моменту первого выпуска в моей «гаражной академии», рынок вакансий будет полностью парализован толпой очумевших людей, не имеющих ни малейшего понятия о профессии тестировщика, с чудовищными резюме. Предстояла фундаментальная дискредитация русских инженеров как класса.

(Собственно, так и произошло, и нам пару лет понадобилось, чтобы рынок вернулся в прежнее состояние. Но уже с самого начала было понятно, что всё к этому идет.)

Поэтому я не мог рисковать. Счастье еще, что половина, если не больше, выпускников Руфины и ее новых партнеров

оказалась настолько деморализована, что просто не дошла до рынка.

Мои первые «гаражные» ученики... Васюта – украинец, учитель истории из Днепропетровска. В начале девяностых он учился у меня машинописи в Корейском центре. Васюта в числе первых прилетел в Сан-Франциско новым рейсом «Аэрофлота» через Владивосток и Анкоридж. Получил политическое убежище, привез жену с детьми, работал на стройке, освоил английский за эти годы. Он, конечно, косноязычен, но он и по-русски так же говорит, он вообще немногословен. Технически слабоват, но светлейший парень, рвется в бой, и он мне симпатичен.

Среди еврейских беженцев-интеллектуалов, наполнивших мой гараж, Васюта выглядит слегка потерянным. Но не хнычет и не комплексует, а рвется в бой: ему детей кормить надо!

Ещё в середине курса он начинает рассылать резюме и через неделю получает предложение о работе в IBM за 35 долларов в час. Интеллектуалы, до того смаковавшие тонкие нюансы автоматизации тестирования и поиски работы другими людьми, узнав об этом, тихо обалдевают и задумываются о жизни.

В группе настрой хороший, деловой. Но почти всех охватывает мандраж перед тем, как сделать первый шаг, пусть даже в очень нужном и правильном направлении. Народ начинает поскуливать: я боюсь, я не могу! И тут кто-то из тех, что поспокойнее, язвительно говорит: «А Васюта может?» Васюта превращается в невероятный мотивирующий фактор для всех остальных. Он близко не был так развит и рафинирован, как большинство студентов группы. Но он был мотивирован и активно двигался в направлении цели. А успех – это не сколько причин ты нашел, чтобы ничего не делать, а то, что ты шел вперед, несмотря на веские причины не идти.

Среди моих студентов – очень славная женщина лет 30 с небольшим, из Кишинева, кандидат наук, занималась методикой преподавания русского языка в молдавских школах. Тихая, немногословная, с приятной улыбкой, очень точно выражается. Тёплый человек, – один раз увидишь, и сразу кажется, что давно ее знаешь. Ей очень трогательно и заботливо помогал муж-программист, который считал, что без Юникса жизни нет. Он ее дома на Юникс натаскивал. Она очень быстро вышла на работу, большая умница!

Были ещё брат и сестра с Украины. Обоим лет по сорок, я думаю. Хорошие ребята. А у нас было заведено: когда кто-то выходил на работу, мы его всем гаражом поздравляли, вместе

ликовали, а счастливчик называл сумму своей зарплаты для мотивации остальных. Сестра, получив предложение о работе, сумму не сказала. Я спросил её при всех, но она уклонилась от ответа. Потом подошла ко мне в перерыве и объяснила: «Понимаете, предложили мне 25 долларов в час. Но брату я сказала, что 18, потому что его жена получает 22 доллара. И если она узнает, что я получаю больше, то расстроится. А врать при всех, что мне предложили 18, я не хочу».

Как-то раз в гараж пришел мужчина лет 45, бывший советский программист на «Фортране» и «Паскале». А тут он на велфере и не может найти работу. Кто-то ему посоветовал подойти ко мне, поговорить.

Вообще поговорить о жизни идёт довольно большой поток людей, и теперь с ними говорю я, а не Руфина, как было раньше. Чувствовал я себя как Лев Толстой из песни, исполняемой нищими по подмосковным электричкам:

*В имении Ясной Поляне
Любил принимать он гостей,
К нему приходили славяне
И негры (из песни слова не выкинешь)
различных мастей...*

Роль Ясной Поляны выполнял наш гараж. Славяне оставались славянами, а вместо негров приходили евреи различных мастей, в том числе и этот программист. Улыбчивый, интеллигентный, мягкий, подбитый по жизни, остро ощущающий свою сиюминутную никчемность. Я ему предложил посидеть пару уроков сбоку, на стульчике, присмотреться и определить, насколько это ему интересно. Но он хорошо рубил в автоматизации, и его посадили прямо в первый ряд к студентам, чтобы помогал им отлаживать скрипты. Ему понравилось – лицо счастливое, глаза засветились. Я ему говорю: «Давай, подхватывай и иди работать. Я с тебя даже денег не возьму, поскольку не за что. Это как хорошего человека сигаретой угостить, с деньгами никак не связано».

Но не пошло у него. Вот незадача! Как-то раз я дал классу творческое задание: написать автоматический тест, который выполняет некоторую понятную вполне задачу. Он сел за клавиатуру, подзывает меня и спрашивает: «Миша, что вы хотите, чтобы я закодировал?» — «Абсолютно ничего, — говорю. — Хочу, чтобы вы написали автоматический тест, который

проверяет вот эту функцию». Он опять за свое: «Вы меня тестированием не грузите. Просто скажите, какой код нужно написать?» — «Да нет же! — говорю. — Профессия тестировщика в том и заключается, что мы код не пишем, а тестируем. Код — это уже вторично. Как только ты понимаешь, что делаешь, то код уже не проблема».

Так мы с ним раза три по кругу прошли. Я ему не сказал, какой код писать, и он больше не пришел. Может, обиделся? Я не в курсе.

Лет через пять я его встретил в Сан-Франциско на улице. Он шел мне навстречу — в той же китайской куртёшке из тонкой светлой плащевки, несчастный и жалкий в фигуре, в осанке, во взгляде. Заметив меня, перешел на другую сторону улицы.

У Руфины не заладилось

Хотя интернета ещё не существует, но шило в мешке не утаишь, и информация о том, что происходит у Руфины и ее партнеров, изустно передаваемая по цепочке через вторые-третьи-четвертые руки, доходит до меня.

Сразу после нашего расставания Руфина нашла сразу двух новых партнеров из технарей, чтобы вела уроки за 10% доли в бизнесе каждому. Один из них, парень лет 20, до эмиграции проучился один семестр в Одесском педде. Нет, не стал он живой легендой, не оправдал юный одессит надежд кавказской бизнес-вумен.

Круглых идиотов на свете не так много. Когда тебя обучает профессии человек, который сам по этой профессии не работает, но с гордостью говорит: «Миша об этом говорит так», — и далее цитирует записанный на моём уроке конспект, мало кто из студентов в таком случае почувствует себя комфортно. Полярнику, который злоупотреблял на уроках ссылками в мой адрес, запретили это делать. Руфина думает, что это я плету козни у нее за спиной и настраиваю против неё общественность. Но мне не до того. Да и возможностей таких нет, при всем желании.

У нас с Руфиной было человек 60-70 выпускников. У них есть близкие друзья и родственники, — это уже несколько сотен человек. Не спрячешься от них и ничего не утаишь. Достаточно одного осведомленного человека, чтобы через неделю все три группы начали в кулуарах обсуждать, что тут не обошлось без кидалова. Деморализующих факторов полно: практика нулевая

(не около нуля, а чистый ноль), с трудоустройством ситуация аналогичная.

Даже когда Руфине звонили рекрутеры (а она имела с пяток таких звонков), то она не отправляла резюме тех студентов, которые учились в Сан-Франциско. Логика понятна: в Сан-Франциско у неё всего треть в бизнесе, и выкинуть могут в любой момент. Так какой смысл надрываться? То есть Руфина в очередной раз кидает и студентов, и своих новых партнеров. Это же не у них двое несчастных детей, которых надо кормить, а у неё!

В понимании бизнесменов от пиццы и велфера процесс трудоустройства сводится к тому, чтобы просто от балды вписать в резюме лет пять опыта. Дальше ты рассылаетшь резюме, от собеседования к собеседованию набираешь опыта, и в какой-то момент тебя наймут на работу.

Не хочу сказать, что такая модель совсем не работает. Но чтобы в ней всё сработало, абсолютно необходимы два условия, которые не были соблюдены:

1. Человек с таким резюме должен быть от природы очень способным и гибким, а это может успешно делать один человек из 10-20.

2. Это можно делать только в одиночку, не группой, и тем более, не толпой.

Пока я работал в «Таймере» и частенько давал references (рекомендации) практикантам, мне довелось задружиться с большим количеством рекрутеров. Многих я знал раньше по собственному поиску работы. Часто возникали откровенные разговоры. И сразу несколько рекрутеров мне сказали, что 80% резюме соискателей на вакансию тестировщика – это резюме русских. А на тот момент это были только наши с Руфиной выпускники, других тогда ещё не было. Конечно, рынок за год вырос, но не настолько, чтобы можно было незаметно удесятерить количество русских тестировщиков.

Как-то, за полгода до описываемых событий, произошла у меня такая беседа со знакомым рекрутером:

— Майкл, а почему у всех русских резюме похожи?

Мне даже обидно стало: а я-то сижу, стараюсь их разнообразить!

— Так-то они хороши сами по себе («Ну, то-то!»), но как будто одним человеком написаны.

Отвечаю:

— Понимаешь, Билли, у нас в СССР резюме не было. Там только Employment Application заполняют. Мы приезжаем в США

без резюме. А тут есть один сервис, где нам всем за 50 долларов составляют резюме.

— И тебе, Майкл, тоже там сделали?

(«Вот, блин!»)

— Конечно, самое первое сделали там. А дальше я уже сам обновляю.

И вот теперь эти самые резюме из файлов, оставшихся у Руфины, копируются и размножаются полуграмотными («бизнес-менами»), рассылаются методом ковровых бомбардировок по рекрутерам и компаниям, и весь рынок ими изгажен.

Как я и предполагал, еще на один набор Руфине хватает студентов, хотя и не без труда удаётся их собрать: доверия нет, его надо оправдать трудоустройством. Что до учебного процесса, там полная катастрофа, и, слушая похвалы о прошлых заслугах, люди начинают шептаться, что это просто Руфинина выдумка.

И вот тут, на втором выпуске, им пришлось испить чашу позора и унижений до самого донышка. Гнев и ненависть обманутых студентов, чудовищные по остроте и накалу, обрушились на головы тех, кто заварил это кидалово. В итоге уже весной Чук и Гек вышвырнули Руфину и вышли к народу с новым маркетинговым ходом: «Мы изгнали обманувшую всех Руфину, и теперь у нас новая эффективная программа, – все к нам!» Чук и Гек, кстати, всем рассказывали, что они со мной – лучшие друзья, просто не разлей вода кореша.

Руфину вынесло из бизнеса под фанфары. Но история на этом не заканчивается, не так всё быстро происходит в жизни.

Свято место пусто не бывает – растет конкуренция

Руфина и ее партнеры, конечно, доминировали количественно в тот момент на русской QA-улице. Это произошло по одной простой причине: они лгали, что у них «та самая школа», которую я в течение года, преодолевая сопротивление Руфины, вытягивал своим горбом. Без обмана им бы не собрать и 10% того количества студентов, которое им удалось облапошить.

Как я могу об этом судить? Очень просто: одновременно с ними в Сан-Франциско работали ещё с пяток аналогичных «учебных заведений». Одно из них, хоть и не блиставшее

огромными успехами, создала очень приличная и профессиональная женщина, руководитель небольшого русского консалтинга. Я лично знаком с хозяйкой – это порядочнейший и очень симпатичный человек. «Недоуспех» предприятия объясняю только тем, что в Сан-Франциско контингент учащихся очень слабый. Те, кто вынужден учиться в городе, на порядок слабее, чем их соседи, которые могут за час доехать на машине в Лос-Альтос. Естественный отбор, ничего не поделаешь.

Остальные школьные антрепренеры были такими же жуликоватыми ловчилами, как Руфина с ее партнерами. Никакой разницы. Они, правда, не могли сказать «мы та самая знаменитая школа». Зато они говорили: «Мы этим давно занимаемся, намного раньше начинали, чем та, не такая уже и знаменитая, школа».

Вот подлинная история тех лет: приходят ко мне поговорить два славных мужика лет под сорок, может, чуть старше. Они влипли: заплатили какому-то аферисту по 4 тысячи за курс, вперед, естественно. Им дали программу курса по тестированию (они показывают мне распечатку программы, списанной с нашей, вплоть до запятых). Но реально их учили только Visual Basic – студент какой-то приходил. Он другого ничего не знает, а Visual Basic даже в программе курса нет. По количеству часов им тоже много недодали. А теперь им говорят, чтобы шли, искали работу. Но тестирования они так и не знают! Труба, короче, полная.

Они потребовали вернуть им деньги. Хозяин «школы» послал их подальше. Тогда они наняли адвоката, сразу 6 студентов. Скорее всего у «бизнесмена» и нет такой суммы на руках, но наверняка они не знают. Хозяин вообще-то давно владеет мебельным магазином. Этим ребятам он сказал, что в бизнесе по обучению тестировщиков он давным-давно, у него масса работающих выпускников. Хотите с ними поговорить? Давайте по 50 долларов за одного собеседника, и вам устроят телефонный разговор с ними. Люди работают, времени тратить задаром не могут.

Тут я почти взорвался: да как же вы, здоровенные мужики сорокалетние, в этот самый момент не поняли, что вас разводят как последних лохов? «Затмение нашло, — говорят. — Сами все понимаем. Миша, помоги!»

А чем я могу помочь-то? Оказывается, адвокат надумал их найти специалиста, который может в суде подтвердить, что их на самом деле учили не тому. Мы, говорят, тебя отвезем в Сан-Франциско и обратно, только согласишься выступить на суде.

Нельзя такой сволочи дать уйти от ответственности!

Интересным для меня оказался разговор с их адвокатом, симпатичным американцем. Его этот случай задел на личном уровне. Есть адвокаты, для которых главное – борьба между добром и злом, а не только бабло. Тут я выяснил очень интересный с законодательной стороны факт, о котором до того понятия не имел: оказывается, если школа работает без лицензии, то никаких прав у нее нет. Деньги должны быть полностью возвращены студенту по первому требованию. Более того, если конфликт не разрешен в досудебном порядке и доходит до суда, то сумма ответственности («школы») удваивается. То есть, если наш мебельный предприниматель переступит порог зала судебных заседаний (а мы туда как раз и движемся всей гурьбой), то он заплатит вдвое.

До этого дело не дошло. Хозяин «школы» выписал чек на имя адвокатской конторы, не заходя в зал. Сказал, что больше никогда не будет связываться с «неблагодарной жидовней», которая не ценит истинной о ней заботы.

Вот почему я утверждаю, что без упоминания о той самой школе ни под какую ложь собрать больше 6-8 студентов невозможно. А это ровно в 10 раз меньше того, что наши герои собрали в Сан-Франциско. И ещё столько же они собрали в Лос-Альтосе. Я Чуку и Геку на нашей стрелке сценарий будущего развития событий до микрона описал. Возможно, как программа-минимум их и это устраивало. 150 тысяч с бизнеса за полгода – не так уж и плохо, если сидишь на велфере (как Чук) или торгуешь пищей (как Гек).

«Чалма» и «сковородка»

В «Ералаше» показывали когда-то сюжет про мальчика, который приехал из Индии, где прожил с родителями несколько лет. Приводят новичка в класс, а он в чалме, под индуса. Ему ребята кнопок насыпали на стул, он садится – и ничего, не реагирует. Говорит, что дело в чалме. Тогда другой мальчик, растолкав детей, хватает чалму, напяливает себе на голову, плюхается задом на кнопки и орет от боли. «Извините, — говорит новичок и вынимает из штанов сковородку, — без этого чалма не работает!»

Я считаю этот сюжет прекрасной иллюстрацией механизмов человеческого самообмана и организованного

жульничества. Человек несет деньги («за чалму»), веря, что сейчас все его проблемы улетучатся. Ан нет! Чалма не работает без сковородки. А про сковородку никто и не знал.

Более того, проблема сковородки даже не в проходимцах, дурящих наивных простачков. В действительности, люди сами не желают знать про сковородку. Им проще верить в чалму, сковородка только усложняет принятие решения. Для того, чтобы голова включилась и задумалась о сковородке, зачем она нужна, сначала задница должна сесть на кнопки. И чем крепче сядет, тем больше шансов на приток полезных мыслей в голову.

Многим тогда хотелось верить, что тестирование ПО – это и есть ответ на все жизненные вопросы. Надо просто выучиться тестированию, и будет все: деньги, работа, бенефиты, устроенная американская жизнь... Как выучиться? А хоть как: на курсы пойдешь, сам учи по книжке, репетитора найми... Увы, просто чалмы (изучения software quality assurance) недостаточно. Шанс прорваться один на сотню.

Все люди, которые хотят сменить профессию (да и в любом другом начинании), делятся на две категории: те, кто имеет в штанах сковородку, и те, кто ходит в чалме с неприкрытой задницей в поисках приключений на оную. И приключения эти, как пчелиный рой, неистово жужжа, несутся к заветной цели.

Когда я раньше, шутя, объяснял в русском мужском студенческом коллективе, как работают requirements (требования), то приводил в пример загадку, подхваченную в молодые годы в ЦКБ связи: «Жужжит, летает, в ж... не попадает. Что это такое? – Отгадка: советский аппарат для попадания в ж...» Потом мы начинали разбираться с постановкой задачи.

— «Попадает» — это как трактовать? Касание? В радиусе одного метра? Одного километра?

— А должно устройство летать? Или скакать, или зигзагом приближаться?

— А жужжать должно? Или свистеть тихонько? Или вообще молчком?

Закон притяжения приключений на свою пятую точку формулируется очень просто: приключения движутся в направлении тела с чалмой на голове и неприкрытой (сковородкой) задницей.

Тем временем, на местности ширится процесс поиска новых моделей чалмы и сковородки.

— Чук и Гек избавляются от Руфины.

— Руфина избавляется от третьего мужа. Теперь у нее новая судьба: Жорик, четвертый муж, чтобы все они были здоровы.

Жорик только что приехал с Восточного побережья, где работал в сфере строительства, и имеет сбережения. Он пришел учиться к Руфине и пал жертвой женских чар. Объединившись, Жорик и Руфина избавляются от двух так не ставших живыми легендами партнеров-десятипроцентщиков. Те и не возражают, учить все равно некого, а 10% от пустого места в карма не положишь.

У Жорика видение бизнеса шире. Он хочет вообще уйти с русского рынка, что просто, поскольку это уже произошло вне зависимости от его желаний. Он хочет разворачиваться на англоязычной аудитории. Поэтому старое неблагозвучное название «Альфа Тест Инструментс» дарят Чуку и Геку, а у Руфины и Жорика появляется вполне американское название: «Stanford Plus Technology College». Так и рекламируются. В рекламе обещают 90% трудоустройство.

Среди русских пенсионеров ползут слухи, что ловкая Руфина пристроилась как-то при Стэнфорде. Наивный народ! Стэнфорд – это чалма, сковородка теперь – мудрый Жорик.

Наступили на большую мозоль местным аксакалам

Кроме Руфины, в первый год нашей учебной деятельности я стал объектом нападок со стороны социальных работников Сан-Францисской Jewish Vocational Services. В условиях рецессии мы устраивали новичков, почти не владеющих английским (недочеловеков, по их понятиям), на почти вдвое более высокооплачиваемую работу, чем имели они сами. Каждый день ко мне в гараж приходили поговорить всё новые люди, и почти все рассказывали, кто и что в Jewish Vocational Services про нас говорит.

Психологически их неприятие понятно. Наши довольно высокие результаты трудоустройства подчеркивали их собственную неспособность помочь людям. Кому такое приятно?

Особенно отличился в обгаживании нашей программы некий Дэвид, который был выпускником Стэнфорда. (Видимо,

из не самых удачных. Сужу не по тому, что он получал гроши, тысяч 22-23 в год. Есть люди, которые просто любят помогать другим! Но Дэвид не любил никому помогать. Он ненавидел и тех, кто нуждался в его помощи, и тех, кто им реально помогал.) Но такой он был в команде не один.

Так вот, через месяц-другой после нашего с Руфиной развода звонят мне из JVS, приглашают приехать в Сан-Франциско и провести презентацию школы. Они, собственно, все школы приглашают, потому что есть фонды, из которых можно клиентам-беженцам дарить по тысяче долларов на обучение. Но для этого школа должна быть ими одобрена. То есть они хотят посмотреть на все школы сразу (а их штук семь к этому моменту) и решить, какие из них одобрить.

Я знал всех восьмерых присутствующих со стороны JVS. Знал, что два из них настроены нейтрально, а остальных трясет от злости и ненависти. И я совершенно не зависел от их денег, никак. Но не пойти было нельзя: несколькими моим ребятам очень не помешала бы тысяча от JVS, которую могли либо дать, либо не дать. Из-за ребят я должен был пойти, даже зная, что мне наверняка откажут. И я пошел, потому что был единственным человеком, который на тот момент уже имел полсотни трудоустроенных выпускников. (Неустроенность «недочеловеков» соцработников как раз не задевала.)

Я говорил легко и уверенно, с улыбкой отвечал на все их вопросы. Они по очереди что-то спрашивали, предварительно представившись. И каждое имя ассоциировалось в моей памяти с целым ведром помоев, которыми этот милый парень или девушка нас поливали. Дэвид из Стэнфорда едва сдерживал раздражение. Бедолага!

Разумеется, отказали только мне. Все остальные школы получили их одобрение и финансовую поддержку.

Школа растет – появляются новые педагоги

И вот уже мы плавно оказались в 1996 году. Рecessия сошла на нет. Весной, пока ещё медленно, поползли вверх цены на недвижимость.

Проработав 4 месяца в Лотусе, я ушел в интернетовский стартап. Меня разыскал и позвал к себе в команду

мой бывший менеджер из Борланда, англичанин Саймон. Для определенности, будем называть компанию БигВижн. Я вышел туда в конце февраля. В апреле пошел в паблик Нетскейп, первая интернет-компания, которая смогла это сделать. Мы были вторыми. В июле 1996 БигВижн вышел в паблик по семь долларов за акцию. Через четыре года цена акции достигла 750 долларов. Акции выросли более чем в сто раз. Президент компании стал миллиардером и человеком года среди китайцев (он и был китайцем, эмигрант в первом поколении). Молодой мужик лет 35.

Офис компании находился в Лос-Альтосе, в 15 минутах пешком от моего недавно купленного дома. Сверхурочно мы редко работали. Там было хорошо во всех отношениях. Я попал на тестирование веб-приложений, что мне очень по душе. Со мной работал Солженицын – мой самый первый, ещё доруфининский, превращенец в тестировщика. Помните, я говорил, что обкатал свою методику переобучения на жене и ещё двух парнях из Москвы? Солженицын был одним из тех двух. Теперь он помогал мне вести занятия в гараже. Серьезный парень, в Москве программистом работал в молодости.

Помню, сижу у него на самом первом уроке, осуществляя методический надзор, так сказать. Солженицын представился, рассказал о себе, о правилах работы с домашним заданием, о серьезном отношении к делу. И вдруг, очень спокойно и строго, произнес: «Если вы будете эти правила нарушать, то произойдет самое страшное...» Народ замер. Да и я, честно сказать, напрягся. А он продолжает: «Вы потеряете моё расположение». Большая умница, в самый корень смотрит!

Теперь мы и вовсе в одной компании работаем. Ну, бывает ли в жизни бо́льшая лафа?

Как-то раз с Солженицыным вышла смешная ситуация. Он получил одновременно два предложения о работе за одни и те же деньги: из Визы и из Информикса. Но в Визе тогда был дресс-код: надо на работу ходить в костюме и галстук. При параде, короче. Солженицын им и говорит: «Ребята, надо бы накинуть. Мне придется из-за вас пару костюмов купить. Контракт всего на 6 месяцев, а после мне их девать совершенно некуда». В Визе возмутились, и Солженицын ушел в Информикс. А через год в Визе для инженеров дресс-код отменили: трудно стало людей нанимать.

С Солженицыным вообще не соскучишься! Время было такое, когда педагоги и выпускники на одном рынке конкурировали за одни и те же вакансии. Однажды Солженицын пришел на собеседование, а там автоматизация, его конек. Менеджер его спрашивает (а тогда менеджеры редко понимали суть, так как слишком молодая была отрасль): «Сколько времени у вас займет, чтобы выдать первый автоматический тест-кейс?» Солженицын смотрит на продукт, начинает прикидывать структуру проекта: библиотеки надо написать, error handling, framework... «Ну, — говорит, — за месяц справимся». — «А сколько вы хотите?» — задаёт менеджер другой вопрос. «Полтинник в час, — говорит, — положишь — и по рукам».

После Солженицына заходит вчерашний выпускник, который знает самые азы. Менеджер задает ему те же вопросы. Парень даже удивляется немного: ну, сколько нужно времени на тест-кейс? Минут 5-10 максимум, что там делать-то? А что до денег, то 25 баксов нормально будет.

«Слышь, — говорит ему менеджер, — тут один мужик бородатый до тебя приходил, вообще ничего делать не умеет! Говорит, что месяц ему нужен на первый тест-кейс и 50 баксов за час». И оба понимающе ржут...

Без лицензии учить не положено

В каждом населенном пункте США есть свой сити-холл и свои правила. В частности, есть такое понятие как зонирование: где что в городе можно и что нельзя. Это относится и к строительству, и к бизнесу.

Существует много видов бизнеса, которым разрешается заниматься на дому (residential zoning). Но и в этом случае есть ограничения на масштабы движения людей и транспорта, на одновременное количество посетителей.

С лицензированием бизнеса в отведенных для этого местах (commercial zoning) тоже есть свои правила. Есть лицензирование на городском уровне. Есть лицензирование по видам деятельности. У начинающего предпринимателя, который не представляет, выстоит ли он в бизнесе год или нет, зачастую присутствует некоторый пофигизм: если выстоим, то оформлю лицензию, а сейчас кто меня тронет? С меня и взять нечего.

И это правда. Но этот тип мышления не традиционно

американский, я бы сказал. Американец законопослушен и всё делает по правилам, если знает правила. А у нового или относительно нового эмигранта, кроме отсутствия врожденного уважения к правилам, отсутствует ещё элементарное представление о существовании правил. Особенно если учесть, что не было тогда интернета, форумов, грамотных советчиков и прочего...

Если посмотреть на наши собственные действия, то окажется, что всё, что можно было нарушить, мы нарушили просто по неведению. Наша школа не имела лицензии до 1996 года. У нас не было городской лицензии, пока мы в «Джуйке» арендовали сарай. Не было и не могло быть разрешения городских властей на проведение учебных занятий в моем гараже.

До меня довольно быстро стало доходить, что в гараже я что-то делаю не так. Помню, как в 11 вечера, когда многие уже спят, из моего гаража вываливает на улицу толпа в 10 человек. Все громко болтают, курят. Облако табачного дыма движется в темноте в направлении, заданном ветерком. Если на пути у кого-то открыто окно, это уже серьезно. Потом начинают хлопнуть двери автомобилей. Потом заводятся 10 моторов, потом они, урча, уносят своих седоков восвояси... Полиция не приезжала, но соседи интересовались, к какой именно конфессии мы принадлежим и почему проводим молебны так часто.

Примерно месяц я занимался поиском подходящего помещения. И наконец 1 мая 1996 года мы въехали в наш офис в Маунтин-Вью, где будем работать до ноября 2010 года. Ещё через несколько месяцев мы получили лицензию от штата.

Ещё хочу заметить, что власти не пытаются бизнес прихлопнуть за нарушение правил лицензирования, за исключением случаев, когда это угрожает здоровью или жизни людей. А так, наоборот, власти пытаются нелегитимный пока, но нормальный по сути бизнес привести в соответствие с законодательством. Если обнаружится кто-то без лицензии, ему пишут письмо с объяснением, что к чему, дают срок на получение лицензии, помогают легитимизоваться. Если кто-то настаивает, что ему можно не по правилам работать, то меры пресечения у них есть в арсенале, но это скорее исключение. Нет такой задачи — запрещать или вышибать.

Оплата за курс – не так все просто

Опыт с возможными вариантами оплаты курса был довольно разнообразен. В основе моего видения лежало привитое с детства убеждение, что такие вещи, как образование и здравоохранение, должны быть общедоступны.

Применительно к школе тестировщиков в начале пути я рассуждал так: каким негодяем надо быть, чтобы лишить человека шансов на кардинальное изменение его жизни к лучшему, и только потому, что сейчас у него нет денег! Он потом рассчитается, когда у него будет доход. А если не будет дохода, так и рассчитывать ему не за что. Нельзя брать с человека деньги, не дав ему то, за что он готов был их платить.

Рассуждение само по себе, на первый взгляд, неплохое. Я и сегодня с ним вполне согласился бы, но только с одним уточнением, важность которого тогда я совершенно не понимал: этот человек должен сам взять на себя неотвратимые (это очень важное слово) обязательства, как будто он что-то берет взаймы!

Опять же, у людей меняются планы. Если я, например, возьму в кредит телевизор и он у меня два года простоят в коробке, я его даже ни разу не включу – ну, вышло так, – мне кто-то вернет за него деньги? Нет. Это справедливо? Да, потому что я сам его не включал. Никто мне не обещал вернуть деньги в течение двух лет, если телевизор останется нераспакованным. Если бы я вернул его в установленный гарантией срок, тогда конечно. Но гарантия мной уже оплачена. То есть и гарантийный ремонт, и гарантийный возврат включены в стоимость телевизора и предоплачены.

Надо сказать, что из 70 студентов, которых мы выучили и трудоустроили в долг совместно с Руфиной, если не все, то почти все без проблем смогли рассчитаться с нами. Тысяч 30 пропали, но около 25 из них пропали не потому, что кто-то уклонялся от оплаты, а из-за патологической неспособности Руфины довести любое дело, даже совершенно элементарное, до конца. Она просто бросила этим заниматься. А до того некоторые наши бывшие студенты перестали платить, потому что на присылаемых им счетах сумма долга не уменьшалась по мере того, как они делали платежи.

В гараже я брал половину стоимости курса, то есть две

тысячи долларов, но уже вперед. Сил на сбор денег задним числом у меня не хватало. Не нравится, не покупай! Я уже мог позволить себе эту сумму брать вперед.

Затем мы сняли помещение. Студентов теперь можно набирать сколько угодно, к этому времени поле боя полностью очищено и от Руфины, и от ее партнеров. Те, кто не мог доехать до нас из Сан-Франциско и кто вообще не говорил по-английски, могли от безысходности пойти к Чуку с Гekom или к десятку таких же крохотных классиков по 5-6 человек. Но это была не наша аудитория. Мы из всей этой истории вышли в хорошей форме. Мало того, у меня брали неограниченное количество выпускников (до 30 человек одновременно доходило!) в громадную компанию Компак по 5 долларов за час, с неограниченными сверхурочными. Вот тебе и первая работа, и производственная практика.

Поскольку теперь мы снимаем офис – это расход. Поскольку в офисе теперь есть постоянный сотрудник – это тоже расход. Поскольку надо нанимать приглашенных преподавателей (что, как легко догадаться, тоже расход), я уже не могу брать половину прежней цены даже вперед. Не получается так! Подождать могу, а совсем не брать – нет.

Тогда я решаю брать половину вперед и половину задним числом, после трудоустройства. Все по-честному. Если за 6 месяцев после окончания курсов человек не нашел работы, он ничего не должен, даже если нашел работу на следующий день.

Но тут подкралась проблемка с совершенно неожиданной стороны: контингент за год изменился кардинально. Если первые 70 человек были людьми отчаянными, крайне мотивированными на борьбу за выживание, то сейчас у нас уже совершенно другая публика. Часть из них заранее программирует себя на неудачу и предпочитает идти к нам именно потому, что случись неудача – цена её вдвое ниже. Но, как мы с вами понимаем, при таком подходе и вероятность неудачи у них на порядок выше. То есть с них задним числом ничего не получить. Они не ищут работу вообще или пошлют пару резюме, но трубку уже не снимают. Станный народ, но именно этих мы невольно начинаем к себе притягивать.

Вторая категория, которых мы не хотим еще сильнее, но они к нам тянутся со страшной силой, – это убежденные проходимцы, которые рассчитывают не заплатить после трудоустройства. Уклонение от оплаты происходит в разных

формах. Например, помню одну женщину, которая после окончания курса ещё 6 месяцев повторяла курс несколько раз с другими группами, но работу не искала. На следующий день по истечении 6 месяцев она разослала резюме и через неделю вышла на работу. Так вот, она искренне была убеждена, что ничего школе не должна!

Тут мы имеем дело с очень тонкими, но реальными критериями: кто должен платить и кто не должен? Что считать датой окончания курса? Как проверить, искал ли человек работу и не смог найти или вообще не искал? Если он вообще не искал, то должен ли он оплатить курсы или не должен?

Короче говоря, мы с этой схемой намучились основательно и поняли: так нельзя, ибо задним числом мы собираем только четверть от того, что реально заработали. Мало этого, так люди, которые нас обманывают, нас же и не любят! Это понятный психологический феномен: если человек сознательно у меня крадет, ему необходимо морально оправдание. У хорошего человека красть очень плохо, а у плохого красть – уже не так плохо и даже вовсе нормально.

Пришел как-то студент (он уже работал, но похаживал в класс), отозвал меня в сторонку и, предварительно попросив на него не ссылаться, рассказал, что сегодня вышла на работу одна особа из наших выпускников и она попросила его не рассказывать, что она вышла на работу. Объяснила, что хочет сделать вид, будто с момента окончания курсов до её трудоустройства прошло больше 6 месяцев. Время было рабочее, я позвонил этой особе на домашний телефон и оставил сообщение на автоответчике, радостно поздравил ее с выходом на работу. Через пару часов она перезвонила, поблагодарила за поздравления и спросила, когда начинать платежи.

В принципе, если есть такая возможность, надо помогать людям и мозгами поскорее перемещаться в новую жизнь, не только телом.

Таким образом, социалистическое мировоззрение в своей экстремальной форме меня покинуло, но не окончательно. Сделали так: платишь все деньги вперед, благо уже не рецессия, работа есть, и деньги есть у людей. А если за 6 месяцев работы не нашел, то мы тебе вернем. Но теперь на твоей совести – доказать, что ты работу действительно ищешь. Для этого раз в месяц мы проводим семинар по поиску работы, где каждый отчитывается, как и что он сделал, чтобы трудоустроиться. Два семинара пропустил – извини. Окончанием

курса считается дата прекращения посещения занятий, а не формальная дата окончания того или иного класса. За три года работы по этой схеме мы сделали возвраты 5 студентам. Действительно, не получилось у ребят, бывает. Никаких вопросов или дебатов, – вернули тут же.

А потом произошел обвал интернет-бума, и наша схема снова оказалась непригодной. Если человек не может найти работу из-за того, что ее просто нет, тогда что делать? Школа виновата, что рынок обвалился, пока ты в классе 4 месяца был? Нет, конечно. Но у тебя в контракте написано, что оплата только в случае нахождения работы. И ты действительно искал, но не нашёл...

В итоге десять лет экспериментов по сочетанию социализма (то есть безответственности) и капитализма (то есть ответственности) привели к полной победе развитого капитализма: всё на твою ответственность, но в рамках установленных штатом правил. То есть в этом конкретном аспекте функционирования мы слились с местными учебными заведениями и перестали быть «русской» школой.

Затаскиваем на второй этаж копировальную машину

В только что снятый новый офис нужна копировальная машина. Мы не стали её покупать, а взяли в лизинг, то есть в долгосрочную аренду. Если машина пять лет у нас простоит, то станет нашей собственностью. А нам необходимо размножать материалы в большом количестве, поэтому маленькая машинка не годится, нужна офисного уровня, то есть довольно громоздкий и тяжеленный агрегат.

Приходит грузовичок с копировальной машиной. С ним – двое работников, которые должны машину поднять в наш офис и собрать. Потом придет наладчик и всё запустит. Спустили они машину с грузовичка, пользуясь вертикальным подъемником, не вручную. Пошли искать наш офис, и тут только до них дошло, что мы находимся на втором этаже. Они вошли, головой покачали: нет, говорят, в другой раз приедем, на второй этаж нам её не поднять, нужна специальная тележка, которая по ступенькам ходит. «Погодите, ребята!» — говорю я им. Захожу в класс, привожу оттуда десяток парней, которые хватают эту железку и в одну секунду её на второй этаж затаскивают.

Приходит через пару дней хозяин сервисной компании – интеллигентный американец лет сорока, худощавый. Смотрит на меня с укоризной и говорит: «Почто же ты, парень, всю свою будущую жизнь в этой стране вот так на кон ставишь своими рискованными действиями? А если, упаси Господь, кто-то на этом деле инвалидом станет или еще чего похуже? Неужели ты даже не подумал, что творишь?» А мне, честно сказать, даже в голову такое не пришло. Мы в ЦКБ и не такое сами грузили-разгружали.

Эта компания и сейчас нас обслуживает. 15 лет спустя мы переезжали в новый офис, и хозяин снова лично устанавливал нам новую систему. Я ему ту историю напомнил. Он говорит: «А я о ней и не забывал. С тех пор каждому новому сотруднику рассказывал эту историю, чтобы в случае, когда при доставке они нарвутся на такого, как ты, то не позволяли самодетельность».

На новом месте

Здание, в которое мы переехали, представляет собой офис-кондоминиум из 14 офисов. То есть у каждого офиса – свой владелец. Два этажа, общая площадь здания – 14 тысяч квадратных футов. Мы снимаем площадь 800 квадратных футов: классная комната на 15 посадочных мест, офис, прихожая. Стоит нам это удовольствие два с половиной доллара за квадратный фут в месяц. Плюс электричество. Плюс телефон.

На момент нашего переезда половина офисов в здании пустует. Vacancy Rate на офисные помещения – 40%. Рecessия на излете, но спрос на помещения пока не растёт. В 2000 году, через четыре года, мы снова будем искать помещение. Тогда свободных офисов будет всего 1% по цене от 5 до 7 долларов за квадратный фут.

Из четырнадцати офисов в здании двенадцать принадлежат одному владельцу, инвестору. Назовем его Джим. Ему лет за 70, долгое время работал риелтором, сейчас на пенсии. У него несколько таких зданий, и, чтобы не скучать, он сам их сдает в аренду и сам присматривает за техническим состоянием, для этого у него есть пара рабочих.

Очень удобная особенность нашего лизинга: мы можем в любой момент расторгнуть аренду, у нас нет обязательств

снимать помещение пять лет, как обычно предусмотрено контрактом. Правда, и владелец не связан пятилетним сроком на стоимость аренды помещения и может в любой момент повысить цену. Не совсем в любой, а раз в году, в годовщину контракта.

Кроме нас в здании размещаются турагентство, пара маленьких компьютерных консалтингов, дантист, акушерский сервис по вызову. Есть парковка для машин на 40 мест, нам всем хватает. Во всяком случае поначалу. Да и занятия мы проводим по вечерам, с семи до одиннадцати, в это время весь паркинг пустой.

Школьной лицензии на этот момент у нас еще нет, но скоро появится. Поэтому в сити-холле мы регистрируемся как технический консалтинг, – это наша корпоративная лицензия от штата Калифорния. Мы с женой инкорпорировались пару лет назад, для получения контрактов на тестирование, нас об этом попросили. Соответственно операции по обучению идут под этой корпорацией.

Вот несколько хохмочек из жизни студентов, записанных мною ранее.

ОТКУДА БЕРУТСЯ АНЕКДОТЫ?

Кто сказал, что анекдоты кто-то специально сочиняет? Их рождает сама жизнь. В подтверждение тому несколько реальных историй, подсмотренных мною в классной комнате. Имена участников событий по понятным причинам изменены.

«КОГО УВОЛЯТ ПЕРВЫМ?» (Случай, произошедший у меня в гараже)

Идет урок. Я объясняю, как устроена софтверная компания, кто и что в ней делает. Какая работа важнее, и как она влияет на успех компании в целом. По ходу разговора студенты должны усвоить, что если дела у компании идут плохо, то расстаться с программистом сложно, так как без него не будет продукта. Расстаться со специалистом техподдержки тоже болезненно, так как клиенты нуждаются в его помощи, да и много денег на нем не сэкономишь. А вот тестировщик – другое дело, он зарабатывает

больше, чем техподдержка, а перебиться без него некоторое время компания вполне может.

В какой-то момент аудитория готова к тому, чтобы самостоятельно дать ответ на вопрос, который я формулирую, придав лицу загадочное выражение и ткнув указательным пальцем правой руки в направлении потолка: «Так кого же уволят первым, если в компании дела идут плохо?»

В глазах слушателей появляется некоторая задумчивость, и через несколько секунд первый вариант ответа выдается на-гора. Его автор – мужчина лет 45, инженер-механик из Киева, с живым энергичным лицом. Он подается всем телом вперед, его глаза округляются от ужаса и возмущения. Внезапно осипшим голосом, почти шепотом, он давит из себя ответ: «НЕУЖЕЛИ ЕВРЕЕВ?»

Год спустя я рассказал эту историю пяти-шести членам мужского клуба при нашей синагоге Бет-Ам. Мы мирно закусывали на свежем воздухе, ожидая, пока соберутся остальные участники назначенной на этот день встречи. Моими собеседниками были жизнерадостные благополучные американцы. Они трепались ни о чем и смачно жевали сэндвичи, поджариваемые тут же на барбекюшнице. Когда я закончил рассказывать эту историю, лица собеседников застыли в неопределенности. Они явно не знали, как на это надо реагировать?

Чтобы разрядить ситуацию, я сказал: «Русские в этом месте смеются». Они стали так хохотать, что куски пищи полетели из их рук во все стороны. Прошло, наверное, минуты две, пока они успокоились.

КАК НАДО ОТВЕЧАТЬ НА ВОПРОС?

Обсуждаем на уроке, как отвечать на стандартные вопросы, задаваемые на собеседовании. Чтобы активизировать восприятие студентов, сначала я говорю что-то вроде: «Вот вы проходите собеседование, и вас спрашивают...» Далее задаю вопрос и подвожу их к ответу: «Что надо ответить в таком случае?»

Люда тянула руку вверх. Причем как тянула! Она подскакивала на стуле, и рука дрожала от

нетерпения. Глаза сверкали счастливым и блаженным блеском. Короче, человеку было необходимо высказаться.

«Вот оно – счастье познания», — пронеслось в моём поплывшем от педагогического угара сознании. Я не из тех, кто мешает другим получать от жизни удовольствие. «Внимание, — сказал я, обращаясь к классу. — Слушаем Люду!»

Она встала и, торжествующе глядя мне в глаза, сказала: «Вот что вы скажете, то и надо!»

КТО КАК СИДИТ?

Многие учащиеся ближе к концу курса испытывают вполне естественный страх перед предстоящим поиском работы. На этот случай у нас есть много рецептов и, в частности, разные примеры из опыта нашей школы.

«Вот на этом стуле, — говорю я, — сидела женщина. Отходила весь курс и исчезла. Куда делась – неизвестно. Зачем приходила – загадка».

По моей педагогической задумке, в этот момент каждый ученик должен сказать самому себе: «Я не такой, уж если я за что-то взялся, то доведу дело до конца», — или что-то в этом роде. Но в этот раз всё пошло не по сценарию. Вероника – благообразная стройная женщина лет пятидесяти, с интеллигентным лицом и аристократическими манерами, – вдруг говорит: «А на эту тему есть анекдот».

И рассказывает следующее: «На пруду, на листе кувшинки, лежит Лягушка и загорает. Подходит к пруду Слон и спрашивает: «Эй, Лягушка, вода теплая?» Лягушка отвечает: «Я тут лежу как женщина, а не как градусник».

— Позвольте, — спрашиваю я Веронику в некотором замешательстве, — а какая тут связь с тем, о чем мы только что говорили?

Она посмотрела на меня снисходительно, с некоторым сожалением.

— Ну как же вы не понимаете? Просто она сидела в классе как женщина, а не как соискатель рабочего места.

ЧТО ТАКОЕ КАЧЕСТВО?

Начало этой истории было положено четыре года назад, незадолго до того, как появилась на свет наша школа. Однажды меня спросили на собеседовании, как я понимаю, что такое КАЧЕСТВО. Пришлось соображать на ходу.

Интуитивно каждый человек понимает что-то под этим словом, но поди на собеседовании ответить. Да ещё без подготовки, да по-английски, да не на бытовом уровне, а как профессионал, занимающийся качеством (Quality Assurance).

Я сказал то, что считал нужным. Потом приехал домой и посмотрел, что об этом пишут в авторитетной книге. Оказалось, что мое определение почти дословно совпало с тем, что написано. Случай этот запомнился, и, когда я начал вести занятия с будущими тестировщиками, первый урок обычно начинал с вопроса аудитории: «Что такое качество? Как вы это понимаете?»

Два года назад к нам пришел учиться Николай – серьезный мужчина лет под пятьдесят. В прошлом инженер-связист. История о том, как мне пришлось отвечать на вопрос о качестве, крепко засела в его сознании. Николай начался литературы, несколько раз затевал углубленное обсуждение этого вопроса с разных точек зрения.

Когда он пошел на своё первое собеседование, ему очень хотелось, чтобы и у него спросили: «Как вы понимаете, что такое качество?» Но на собеседовании никто об этом не спрашивал. Уже прощаясь с Николаем, менеджер задал ему стандартный вопрос: «Может быть, вы хотите что-то спросить?» — «Хочу», — ответил Николай и спросил: «А как вы понимаете, что значит КАЧЕСТВО?» Менеджер после короткого раздумья сказал: «Customer Satisfaction» («Удовлетворенность клиентов»). «Мы сработаемся!» — сказал Николай и пошел домой. Через час ему позвонили и предложили работу.

Надо сказать, что с сугубо профессиональной точки зрения такой ответ нельзя признать

хорошим. Так могут рассуждать те, кто продает продукт или подсчитывает прибыль от его продажи. Менеджер по тестированию знает много такого, что потребителю знать не положено. Неприхотливый пользователь может быть вполне доволен даже некачественной продукцией. Но так уж вышло – Николай получил работу и был очень собой доволен, а у нас появилась еще одна байка о находчивом студенте.

Но история на этом не кончилась.

Спустя полтора года после того, как Николай получил первую работу, он купил дом и стал подыскивать стабильную работу поближе к новому жилищу. Николай прошел несколько собеседований в одной из ведущих компаний как претендент на довольно высокую должность. В конце концов он добрался до последней инстанции в лице вице-президента компании. И этот самый вице-президент Николая спрашивает: «А как бы вы определили, что такое КАЧЕСТВО?»

У Николая даже внутри все задрожало от такого вопроса. Но, будучи человеком бывалым, он для приличия изобразил на лице некоторое размышление, после чего спросил: «Могу ли я быть с вами откровенным?» — «Конечно, — сказал начальник. — Говорите как на духу». Николай и выдал ему на всю катушку по заданной теме. «Мы сработаемся!» — сказал вице-президент.

«ЧЕМУ ТЫ ИХ УЧИШЬ?»

Если вы никогда не пользовались каким-то программным продуктом и понятия не имеете, что это и как им пользоваться, то у вас есть шанс найти в нем много такого, что за полгода не нашли десять тестировщиков и двадцать пять программистов.

Попробуйте, например, подсчитать свои налоги на компьютере. Для этого существует много разных программ. Начните пользоваться, – каждый шаг вызывает вопросы: «А это что? А это зачем?» Спрашивайте поменьше, а кнопочек нажимайте побольше. Вот тут и начнется... Тот, кто рассчитывает налоги десяткам человек ежедневно, никогда не

поймет, почему вы нажали именно эту кнопку, именно в такой неподходящий момент. Чем лучше человек понимает, что к чему, тем меньше шансов, что ему придет в голову такая ерунда. Будь он хоть самым разудалым тестировщиком – специалистом по «защите от дурака».

Договорился я как-то с одним менеджером, что он возьмет у нас пару практикантов. Менеджер говорил со мной немного свысока и даже прямо заявил, что никакой особой пользы от практикантов не ожидает, так как продукт уже довольно тщательно тестировался сильной командой профессионалов. С другой стороны, почему бы не привлечь дополнительные ресурсы? Тем более что деньги в бюджет заложены, и экономить их будет неразумно.

На практику в эту компанию попали два хорошо подкованных парня, энергичных и любознательных. Работали они на совесть, не считаясь со временем. Проходит две недели, и звонит мне тот самый менеджер, который пользы от практикантов не ожидал. Голос его звучит утомленно и обескураженно.

— Слушай, — говорит он, — чему такому нужно людей научить, чтобы они за две недели разнесли в клочья готовый к выпуску продукт? Нам дату выпуска отложили на месяц.

Я что-то ему ответил, понимая, что истину лучше не раскрывать.

Обоих практикантов оставили работать в компании – такое часто случалось. Но что случалось с практикантами крайне редко – зарплату им предложили очень приличную, как добротным инженерам.

САПОЖНИК

— Расскажите о себе, — попросил я его.

Разговор происходил по телефону. Мой собеседник вздохнул и ответил:

— Ну, что сказать? Я в общем-то САПОЖНИК.

— Это у вас attitude (отношение к жизни) такой? — удивился я.

— Нет, это просто моя профессия.

БОЛЕЗНЬ

— Вы что-то захандрили, — сказал я ей строго. — Пора выходить на рынок и искать работу. Еще месяц-другой, и вы вообще забудете все, чему научились.

— Я пока не могу работу искать. У меня сердце болит, — последовал грустный ответ.

Мне стало не по себе.

— А что случилось? — спрашиваю.

— Ничего особенного. Но как представляю себе, что надо работу искать, так сразу сердце и болит.

Из двух стульев приходится выбрать один

После переезда в нормальный офис – а случилось это 1 мая 1996 года – количество студентов начинает расти. Самая серьезная проблема – преподаватели. С общетехническими дисциплинами (а мы устроили двухмесячное подготовительное отделение для тех, кто прежде компьютера в глаза не видел) еще не так страшно. Но с обучением тестированию пока довольно сложно – мало людей с опытом, пригласить некого.

Кроме того, у нас теперь проходят дневные занятия на подготовительном отделении. Надо бы и профессии днем обучать тоже, но сейчас это никак невозможно. Встаёт вопрос о том, что мне нужно уходить с работы, чтобы полностью заниматься школой. Выхода нет, всё к этому идет, это только вопрос времени. На это ещё влияют мои позиции с акциями компании, которые должны рвануть вверх, но ещё не рванули.

В итоге я уволился в ноябре 1996 года. Это позволило мне не только вести занятия днем, но и уделять больше времени студентам.

Теперь я каждому, индивидуально под его резюме, наговариваю на аудиокассету историю жизни. Фактически это ответы на вопросы: «Расскажите о себе. Что вас привело в эту профессию? Как вы себя видите через пять лет?» И еще по проектам, более технический разговор. Всего разговор

минут на сорок пять, на час. У меня ребята его наизусть заучивали. Кому-то я по-русски наговаривал, другим по-английски. Как попросят, так и делал. Некоторые мне потом говорили, что в машине каждый день запись прослушивали. Впрочем, были такие, которые весь курс записывали на кассеты.

Как-то мне рассказали, что одна студентка сделала полный конспект моих лекций с этих аудиозаписей. Я попросил её показать. Начал читать и чуть со стыда не сгорел. Там серьезный технический материал весь пересыпан шутками-прибаутками. Такое читать невозможно, – воспринимается только на слух.

Я специально к этой студентке пришел домой, чтобы посмотреть её конспект. Дома было двое детей. Не успел я пару фраз сказать, как дети на меня набросились, как на родного. Оказалось, их мама – наша студентка, – чтобы одну мою фразу с кассеты записать, прокручивала ее вслух раз по десять. И мой голос стал для детей как бы частью среды их дома.

Очень интересными и увлеченными педагогами мы потихоньку тоже обрастали. При всей второстепенности этого момента в нашем деле я в принципе гордился тем, что среди наших педагогов процент людей с учеными степенями выше, чем в любом американском университете.

Как-то раз пришел поговорить один мужчина. Он собрал все русские газеты и по одной обходил все школы, которые там давали свою рекламу. Начал он с Сан-Франциско, поэтому до нас добрался в самом конце. Походил, поговорил с педагогами, со мной и говорит: «У вас московская школа».

Я призадумался. Действительно, не сто процентов, но на восемьдесят педагоги были из Москвы. Но были еще из Питера, из Одессы, из Минска и Киева тоже.

В том же 1996 году, летом, я дал объявления в нескольких индийских журналах – хотел вести занятия на английском языке. Дело пошло довольно легко. Многие студенты из стран СНГ тоже хотели учиться на английском. Особенно те, кто в языке был слабоват, хотели обучаться профессии на том языке, на котором потом собеседование проходить. Но было много людей с приличным английским, которые собеседования не боялись, но хотели учиться на родном языке. И книги наши, и все остальные материалы все равно на английском, но объяснения им хотелось получать по-русски.

Про нас сняли фильм

Году в 1998 к нам в офис пришли двое, муж и жена, Саша и Эсфирь. В прошлом они работали на гомельском телевидении. Саша был оператором высшей категории, а Эсфирь – режиссером высшей категории. Поначалу, приехав в США, они думали, что здесь им вернуться к прежней профессии не удастся, и занялись бизнесом. Они владели двумя магазинами на большой бизнес-плазе, и шла как-то жизнь. Но тут на их плазе затеяли ремонт с реконструкцией и выселением. А Саша и Эсфирь к этому времени обжились в стране, избавились от страхов первоначальной адаптации и подумали: надо бы заново начать делать то, что они любят: кино!

Они пришли к нам с таким предложением: они нам по символической цене сделают фильм на 25 минут. (Мы также оплачиваем его прокат по WMNB, спутниковому русскоязычному каналу, на всю страну.) Нам – реклама, а им для раскрутки важно собрать качественное портфолио. Так и договорились. Мы зарабатывали хорошо, и даже если от этой рекламы не последует никакой финансовой отдачи, то наши родители этот канал смотрят целый день. И в тех домах, где они живут, все пенсионеры русское вещание сутками не выключают. Им будет приятно.

Сделали фильм, прокрутили его по телевизору. Наверное, несколько человек в итоге приехали к нам учиться по программе для приезжих. Но было много звонков и разговоров. Какие-то московские знакомые нас опознали в разных уголках страны и позвонили потрепаться. Было забавно.

Через год я подумал, что надо это мероприятие повторить, и спросил, возьмутся ли Эсфирь и Саша за новый сюжет. У них за год бизнес хорошо пошел. Они уже делают фильмы со свадеб и других торжеств. И режиссуру, и съемку, и монтаж – все очень качественно. На русском сегменте рынка специалистов такого уровня нет. Мы договорились, и в 1999 году вышел второй сюжет о нашей школе.

У НАС СКУЧАТЬ НЕ ПРИХОДИТСЯ

Хочу поделиться ещё веселыми историями, написанными ранее.

ИНДЮШКА К ПРАЗДНИКУ

Звонит как-то женщина. Представляется корреспондентом местной газеты *Palo Alto Weekly* и говорит, что получила мой номер телефона в «Джуйке». Она готовит материал о том, как русские эмигранты празднуют Thanksgiving (День благодарения). Пришлось мне выступить в роли типичного русского эмигранта. Полчаса мы с ней по телефону проговорили. Я рассказал, что в Америку мы прилетели в канун этого праздника. Рассказал о замечательном совпадении: как раз в этот самый праздник мы поженились двадцать с лишним лет тому назад. Рассказал, как в магазине впервые увидели градусник для измерения температуры внутри индюшки и долго гадали, что это за гвоздь такой непонятный.

Корреспондент пообещала прислать фотографа и поклялась выслать нам несколько копий газеты со статьей, которая должна была выйти за день до торжества. Фотограф встретил нас в супермаркете, сунул мне в руки здоровенного замороженного индюка и отснял целую пленку с разными ракурсами наших с индюком отношений. После чего я двадцать минут не мог отогреть окоченевшие ладони. Короче, ждали мы этой статьи с любопытством и нетерпением.

От корреспондентки ничего мы так и не получили, но, к счастью, газета есть в интернете, а бумажный оригинал нам друзья подарили. Шедевр журналистики заставил нас сильно призадуматься. Помните, как в анекдоте? «Штирлиц говорит водителю: «Трогай!» Водитель потрогал и обалдел». С нами произошло примерно то же самое.

В статье описывались не исключительно русские, празднующие День благодарения, а эмигранты разных национальностей: корейская семья, наша, мусульмане и проч. Все без исключения изображались придурковатыми: корейцы якобы к индюшке относятся с недоверием, потому что им собака в гастрономическом смысле ближе. Про нас написали, якобы мы испытываем большие проблемы с приготовлением индюшки, так как предыдущего опыта у нас нет – в бывшем СССР мы в основном питались

консервами. На фотографии, помещенной рядом с рассказом о наших проблемах, мы с женой стоим в магазине и смотрим на индюшку: она – с недоверием, а я – с ненавистью. А вы подержите 12-килограммовую насквозь замороженную глыбу минут десять, и посмотрим, какая у вас улыбка получится!

Газету мы спрятали и никому не показываем. Неудобно как-то.

«НЕ ХОЧУ БЫТЬ СОБСТВЕННЫМ ШОФЕРОМ»

Звонит женщина и интересуется разными тонкостями учебы в нашей школе. Голос бодрый и жизнерадостный, несколько даже восторженный. Семь лет в Америке. Живет в полчаса езды от нас. Чисто для проформы спрашиваю, водит ли она автомобиль. (Поймите правильно – это не для учебы важно, в школу ребята всегда подвезут. Но без машины искать работу не получится. Многие пытались, и у всех плохо закончилось.)

И вот тебе на! Машину она не водит, у неё нет водительских прав. И это после семи лет жизни в США!

Осторожно спрашиваю, что за причина. Тут она очень бодро и с некоторой даже гордостью выдает: «Не хочу быть собственным шофером».

ЭТО СЛАДКОЕ СЛОВО «СВОБОДА»

Другая беседа с потенциальной студенткой, но уже живьем, не по телефону. Поговорили о том, о сём, и я начинаю её отговаривать: пока ей у нас делать нечего. В том смысле, что научиться она скорее всего научится. Но с нулевым английским, без машины и без водительских прав ее шансы найти работу крайне невелики, и потому нет никакого смысла сейчас у нас учиться. В её же собственных интересах не спешить с этим делом.

Как ведь бывает: чем сильнее человека отговариваешь, тем упорнее он настаивает. Но и мне грех на душу брать неохота. Тем более она такая

не первая, и разговоров мы этих наговорились предостаточно. Но статистика у таких учеников очень неблагоприятная. Это она сейчас такая напористая. А как придет время работу искать – ее танком на рынок не вытащить.

Женщина начинает нервничать и переходит к самому серьезному аргументу.

— Это свободная страна! — говорит она.

С этим я с радостью соглашаюсь.

— Очень, — говорю, — свободная.

— Значит, — говорит она, — где я хочу учиться, там и буду!

В КАЖДОМ ДОМИКЕ...

Было время, когда мы просили абитуриентов заполнить анкету общего плана: где работал, где учился и так далее.

Приходит один мужчина в возрасте. Серьезный такой. Смотрю в его заполненную анкету. Он по профессии врач-психотерапевт. Специалист по лечению алкоголизма. Одно из мест работы записано аббревиатурой: ПБ №7.

— Это что? — спрашиваю. — Публичная библиотека?

— Нет, — говорит он с улыбкой. — Это психиатрическая больница номер семь.

А мужчина в целом очень симпатичный. Я ему в шутку и говорю:

— После такого дела наш дурдом покажется вам домом отдыха.

А он с улыбочкой, в которой читается некоторая профессиональная гордость, отвечает:

— В каждом домике свои комики!

ДИРИЖЕР

Приехал к нам учиться один парень лет тридцати, из штата Колорадо. По профессии – дирижер симфонического оркестра. Сам на любом инструменте играет. Серьезный, внимательный,

интеллигентный. На любую тему с ним можно поговорить.

Как-то раз разговорились мы о музыкантах и их жизни. Дирижер между делом мне и говорит: «Ты прирожденный виолончелист!» Спрашиваю, по каким признакам он это вычислил? «Очень просто, — говорит, — ты рослый, толстые пальцы, веселый нрав».

Ну, про пальцы мне понятно, хотя слухом, наверное, тоже надо обладать. Но что меня особенно заинтересовало, так это связь между веселым нравом и выбором инструмента.

— А что, — говорю, — есть какие-то инструменты, на которых все больше мрачноватый народ играет?

Он без малейших раздумий или колебаний отвечает:

— Трубачи.

ВСЁ ВПЕРЕДИ!

Учился у нас один дядька: лет за 50, тренер по гребле. Приехал с Восточного побережья. Там он работал в школе учителем физкультуры. По должности ему приходилось драки разнимать. В школе училось много афроамериканцев, они часто устраивали разборки. Когда в таких драках физкультурника пырнули ножом второй раз, он решил со спортивной карьерой завязать и подался в тестировщики.

Отучился у нас, уехал домой, через некоторое время звонит мне по телефону: «Поздравьте, выхожу завтра на работу». Я из любопытства спрашиваю: «А сколько вам там предложили?» Он скромно так отвечает: «Тридцать пять».

Я понимаю, что зарплата у него 35 тысяч в год, в целом немного, и, чтобы его как-то ободрить, говорю: «Ну что же, начинать с чего-то надо. Для начала и 35 неплохо, а там, глядишь, и больше получите». Он отвечает: «Я тоже считаю, что 35 долларов в час (то есть вдвое больше, чем я думал!) для начала сойдет. Хотя в этом деле много никогда не бывает».

ГОЛОВНАЯ БОЛЬ

Телефон у меня весь день звонит – не умолкает. Звонят кто с чем. Студенты расписание уточняют, кто-то книжку вечером забыл, у другого после собеседования вопросы появились... Тут звонит человек и по-русски спрашивает, нет ли у нас чего от головной боли.

Смотрю в аптечку – там Advil в коробочке. «Есть Advil», — говорю. На другом конце интересуются: «А что еще есть?» Ничего больше нет, да и этих таблеток немного осталось.

— Ну, вот, — говорит человек с сожалением, — а мне сказали, что у вас всё есть.

Тут у меня начинает закрадываться подозрение.

— А вы куда, — спрашиваю, — звоните?

— Известно куда, — говорит он, — в аптеку.

ПОМОЩЬ БЛИЖНЕМУ

Звонит менеджер одной компании, русская женщина. Просит ей на практику человека подобрать. Сговорились на том, что она придет в школу, с тремя побеседует и одного отберет. Среди троих студентов двое покрепче, а одна студентка включена мною в список больше для психотерапии. У неё слабый английский, она очень скромная, краснеет на ровном месте, смотрит вниз, смущается по поводу и без. «Боевое крещение» для уверенности ей как нельзя кстати.

Вообще-то за пять лет я ещё не встречал, чтобы человек из компании попросил выпускника послабее, да чтобы он ещё и по-английски не рубил. Обычно всё наоборот: хотя таких, кто и без всякой практики за пару недель на работу выскочит.

После собеседования менеджер неожиданно говорит, что выбрала именно ту скромную женщину, которую я с психотерапевтической целью отправил. Заранее никогда не угадаешь, кто конкретному начальнику понравится и почему. Мы к этому вполне

привычные, но любопытства ради интересуюсь, почему выбор оказался именно таким.

— Видишь ли, — объясняет менеджер, — те двое, конечно, покрепче. Но и нечего им ерундой заниматься, пусть идут работу ищут. Они уже созрели. А тут человеку помощь нужна. Может, у неё от этой практики вся жизнь перевернется.

Что интересно, через пару месяцев они нашу скромницу наняли уже на постоянную работу, — очень, говорят, хорошо работает, старается. И выглядит она уже не потерянно, а очень даже уверенно. Без нахальства, но с достоинством. А улыбается как! Слов нет описать, это надо видеть.

ЗНАЙ НАШИХ!

Филипп — американский мальчишка лет двадцати. Он вырос в небольшом поселке в окрестностях озера Тахо. После окончания школы Филипп переселился в Долину и стал работать в компьютерной компании, где я работал менеджером по тестированию программного обеспечения.

Вначале он помогал пользователям нашего продукта, отвечая на их телефонные звонки. Потом его перевели в наш отдел, и Филипп стал тестировщиком. К новому назначению Филипп отнесся с энтузиазмом и требовал, чтобы я чуть ли не ежедневно загадывал ему головоломки по тестированию. Однажды он очень ко мне пристал, и я сказал: «Завтра утром придешь на работу и скажешь мне, что такое качество в твоём понимании».

На следующий день он появился, но ничего не сказал. Однако я ему напомнил о вчерашнем разговоре. Филипп явно не имел хорошего ответа, но это его не смутило. Он повернулся ко мне и сказал с вызовом:

— Качество — это когда «СДЕЛАНО В АМЕРИКЕ»!

ПРИЧЕСКА

Борис когда-то был рок-музыкантом. Он окончил наш курс по тестированию и пришел на практику в ту компанию, где я в это время работал

менеджером. За неделю до конца практики, то есть буквально перед самым началом поиска работы, Борис остригся. Остригся наголо! Когда я его увидел, то возникло нечто вроде немой сцены.

Борис объяснил, что среди рокеров такая прическа очень популярна. К тому же на дворе лето, и в условиях жары очень даже удобно ходить стриженным под машинку. В этот момент в комнату зашел Роберт, наш главный программист. Я обратился к нему за поддержкой: «Вот скажи, разве можно в таком виде искать работу?»

Роберт двадцать лет прослужил в армии, и его поддержка не была очевидной. Он глубоко задумался, явно роясь в памяти, и, наконец, сказал: «В моей практике был один случай, когда мы не взяли на работу программиста из-за его прически. Пришел как-то человек с очень длинными кудрявыми волосами. Во время собеседования он несколько раз запустил руку по локоть в свою шевелюру и ожесточенно чесался. Мы испугались, как бы он нас не заразил какой-нибудь дрянью».

ЭКОНОМНАЯ ЭКОНОМИКА

Инга, интеллигентная женщина лет 50, пришла поговорить, прежде чем записаться на курс по тестированию.

— А мы с вами уже встречались полтора года назад,— напоминает она. — Я проходила собеседование на этот самый курс.

— Вас тогда не приняли? — спрашиваю я.

— Приняли, но я не пошла. Я посчитала, что это слишком дорого.

Надо сказать, что в то время, о котором идет речь, плата за обучение составляла 750 долларов вперед и три тысячи в течение первого года работы, если на поиск работы ушло не более полугода.

— Вам показалось, что 750 долларов слишком дорого? — уточняю.

— Нет, — говорит она. — 750 долларов – это нормально, но вот 3 000 потом...

Я пытаюсь её «перевоспитать».

— Хорошо, — говорю. — Но те, кто учился в той группе, куда вы не пошли, уже больше года работают. А что вы делаете?

— Я все это время нахожусь на велфере.

— Теперь вы видите, что гораздо выгоднее заплатить три тысячи и иметь возможность заработать как минимум 40-50 тысяч в течение года? — спрашиваю я.

— Я живу в Америке уже два года, и может быть, я чего-то не понимаю, но считаю, что три тысячи — это очень большие деньги, — твердо говорит она.

Становится понятно, что наши взгляды на жизнь сильно отличаются, и я отказываюсь от попытки в чем-то её убедить.

— Почему же вы пришли сейчас, когда этот курс стоит две тысячи вперед и две тысячи после трудоустройства? — любопытно спрашиваю я.

— Деваться некуда! — следует ответ.

ВЗАИМНАЯ СИМПАТИЯ

Анечка — девушка со вкусом. Хорошо одевается, прекрасно говорит по-английски, держится уверенно и с достоинством. При всем этом она девушка очень добрая и чувствительная.

— Сколько собеседований у вас было на прошлой неделе? — спрашиваю я.

— Я была в трех компаниях. В первой мне очень не понравилось. Сидят в кубиках, без окон. Напитки в холодильнике в здоровенных бутылках. Но самое главное — менеджер. У него в волосах и по плечам полно перхоти!

— Ну, это в конце концов его проблема, — вставляю словечко я.

— Сами представьте, каждый день приходиться на работу и видеть такое... Я этого не перенесу! Вторая компания мне тоже не понравилась. Я сразу догадалась, что они там сутками работают без передыха. У менеджера глаза совершенно красные. Я ей так и сказала: «Вам надо использовать защитный экран для компьютера, а то скоро совсем ослепнете». Вот третья компания — это то, что надо! Прекрасные офисы,

симпатичный народ. Менеджер такой славный. Они мне уже назначили второе собеседование на следующей неделе...

Что значит взаимная симпатия! Со второго собеседования Анечка ушла с предложением о работе.

ПО УСКОРЕННОЙ ПРОГРАММЕ

Вова долго и невнимательно слушал объяснения о том, как работает школа, что от него потребуется, чтобы успешно учиться и найти работу. Было видно, что его это не очень интересует. Он почесал в затылке и спросил меня: «Слушай, может, не надо весь этот сыр-бор разводить? Скажи, сколько это будет стоить, и пристрой меня к твоим знакомым сразу на работу. Я там потихоньку всему научусь. Только не говори, что таких знакомых у тебя нет».

В течении получаса я оправдывался и объяснял, что таких знакомых у меня действительно нет и не может быть. Можно куда-то порекомендовать выпускника, но только если он действительно хорошо обучен. Вова не поверил, но записался на курс и добросовестно посещал занятия, хотя дома не занимался и успехов никаких не показал. Потом он исчез. Наверное, продолжает водить такси.

STARTUP ENVIRONMENT

За месяц до конца занятий Оля начала рассылать резюме. Для начала она просмотрела большое количество объявлений и на урок пришла с внушительным списком непонятных терминов и сокращений, встреченных в объявлениях. В частности, Оля заметила, что во многих объявлениях наниматель ищет людей, которые предпочитают *Startup Environment*. Что это?

Пришлось объяснять, что речь идет о небольшой компании, где каждый человек на виду, где общение между людьми очень неформальное, где приходится делать много разной работы, не считаясь

со временем. Как правило, в стартапах люди работают не 40 часов в неделю, а по 60-70. Зачастую они работают месяцами без выходных. Но если компания вырывается вперед, то все, кто там работают, имеют шанс заработать очень много денег в течение нескольких лет. И т.д. и т.п.

Когда мы собрались в следующий раз, я начал урок с вопроса Оле:

— Ну, как идет поиск работы?

— Ой, я так вам благодарна за то, что вы нам рассказали про Startup Environment. Представляете, звонит куча народу и начинают расхваливать какой-нибудь стартап. Но я человек ученый, я так им сразу и говорю, что не заинтересована в сверхурочных.

ОБЩЕСТВЕННИК

Жора прожил в Америке лет десять. Работал инженером-механиком. Попав под сокращение, он решил, что пришло время менять профессию. Жора по-одесски динамичен, общителен, ничего не боится и настроен очень оптимистично.

Лена училась в одной группе с Жорой. Она панически боялась искать работу. Сама мысль о том, что надо ходить на собеседования или разговаривать с агентами, приводила ее в состояние, близкое к тому, что испытывает кролик, общающийся с удавом.

Жора не мог спокойно смотреть на то, как Лена с дрожью в голосе рассказывает о своих страхах. Он добровольно взял на себя общественную работу: раз в день он набирал номер телефона Лены, представлялся агентом и начинал гонять ее по резюме, не пренебрегая и другими достаточно типичными для агентов вопросами. Лена в панике начинала что-то сбивчиво лепетать, холодея от каждого вопроса.

Через полчаса после начала экзекуции Жора раскрывал карты и начинал подробно разбирать с ней, где она срезалась и почему. Так продолжалось много раз. Жора всегда оставался неузнанным. Лена продолжала вздрагивать и холодеть при каждом его

звонке. Но ничто не проходит бесследно. В какой-то момент она почувствовала себя уверенней и начала искать работу по-настоящему. А мы с вами знаем, что тот, кто ищет работу, обязательно ее находит.

С БОЖЬЕЙ ПОМОЩЬЮ

Надя – человек верующий. Она баптистка. Ее муж держит в гараже радиостанцию и несет слово Божие бывшим соотечественникам то ли по-русски, то ли по-украински, точнее не скажу. В восприятии Нади, Бог наблюдает за каждым ее шагом, и можно в любую секунду к Нему обратиться с очень конкретной просьбой. Например, помочь с работой.

Окончив наш курс по тестированию, Надя с утра обратилась непосредственно к Всевышнему с просьбой помочь ей найти работу. Последние несколько лет она постоянной работы не имела, а подрабатывала эпизодически уборкой домов. Через пару часов после молитвы зазвонил телефон, и незнакомая американка предложила убрать у нее в доме. «А нет ли у вас какой-нибудь другой работы?» — спросила Надя. Американка удивилась. Потом расспросила Надю о ней самой, о курсах, которые она закончила, после чего распрощалась.

Надя снова обратилась к Господу: «Разве я Тебя о такой работе просила? Ты уж постарайся найти что-нибудь связанное с компьютерами». Через час позвонил муж той самой американки, поговорил с Надей пятнадцать минут и попросил прислать по факсу её резюме.

Резюме у Нади было на дискете, но компьютера в доме не было. Она побежала к соседу, но тот не смог открыть резюме с дискеты, и они сели сочинять резюме сами. Что у них там получилось, никто не знает, но отправили они его в пять часов утра. Надя встала на колени и попросила Всевышнего: «Господи, пусть они там увидят, как я старалась всю ночь. Пусть не оставят без внимания труды наши!»

В полдень Наде позвонили и пригласили на собеседование. Собеседование проводил сам владелец компании. Он пытался понять, что Надя

умеет делать? Она в ответ напирала на то, что если её только подпустить к делу, то она уж не подкачает. Кульминационный момент настал, когда владелец компании спросил: «Вы действительно хотите работать с компьютерами, или все это только ради денег?» Надя честно, по-баптистски, ему ответила: «Мне всегда советовали не говорить на собеседовании, что деньги для меня очень важный фактор. Но скажите, вы хоть раз видели женщину, которой не нужны деньги?» Тут собеседник чуть не упал со стула. Он долго смеялся, вытирая салфеткой слезы, и наконец сказал: «Ладно! Не знаю, чем вы мне понравились, но факт налицо. Завтра выходите на работу!»

Я встретил Надю через три недели после того, как она начала работать. Надя пришла на урок в одну из новых групп послушать о компьютерных сетях. Она рассказала мне эту историю и добавила: «Вот как надо работу искать! А некоторые до сих пор в Бога не верят. А то, что ребята сейчас проходят в классе, мне уже не нужно. Я этому на работе в первую неделю научилась».

Да поможет ей Бог!

ЖЕНСКАЯ ПРОФЕССИЯ

Каждый раз, встречаясь с новой учебной группой, я начинаю выяснять, кто чем занимался в («прошлой жизни»), какое образование получил и т.д. Маша загадала мне загадку. На вопрос об основной профессии она ответила уклончиво: «Это чисто женская профессия. На букву Б начинается, на мягкий знак кончается».

Класс замер в ожидании. Кто-то попытался мне помочь: «Бунтарь?» Хотя бунтарь явно не подходил, это не профессия. А то, что сразу приходило на ум, тоже профессией назвать нельзя. Короткое напряжение разрядилось моим предположением: «Библиотекарь?» — «Правильно».

Честь мундира была спасена!

Понедельник

Вот реальное описание моего рабочего дня в ту пору. Запись сделана 12 лет назад, но, перечитав, могу подтвердить, что она вполне отражает наши тогдашние реалии.

Ровно в десять утра я подошел к двери моего кабинета, расположенного в офисе школы, держа ключ в руке. Мне пришлось поспешить – за дверью звонил телефон.

Звонила Лана из Ванкувера. Лана – одна из наших лучших студенток. После шести лет, проведенных в Израиле, ее семья переехала в канадский Ванкувер. Через неделю после переезда Лана оставила детей на мужа и отправилась к нам на учебу. Её английский в то время был, что называется, на нуле.

Училась Лана самоотверженно и достигла необычных для студента высот, но дальше с ней произошло то, что подкосило уже многих: она закомплексовала на незнании языка. Обычно в таком случае человек задает себе и всем вокруг сакраментальный вопрос: «Как я могу искать работу, если не владею английским языком?»

После этого возможны разные варианты развития сюжета. Но успешный, то есть ведущий к получению работы, вариант выглядит довольно просто: надо выучить то, что необходимо для получения работы, а именно: вызубрить своё резюме, рассказ о себе, рассказ о местах предыдущей работы, что и как ты там делал, почему поменял работу, какую работу хочешь получить и почему. Дальше надо звонить по агентствам, ходить на ярмарки вакансий, на собеседования. Через месяц-другой выяснится, что ты вполне достаточно владеешь английским, чтобы получить работу. Это не умозрительная схема. Это – реальный жизненный опыт десятков людей, через который они прошли на моих глазах.

Короче говоря, несмотря на мои попытки внушить Лане, что действовать надо именно так, как я описал выше, она вернулась в Ванкувер и отправилась на курсы английского языка. Сейчас она звонила мне, чтобы уточнить некоторые моменты её резюме, так как она, наконец, пришла к мысли, что пора приступать к поиску работы.

Пришла она к этой мысли не оттого, что овладела языком. Просто в Ванкувере спрос на тестировщиков оказался невелик. После того, как несколько наших выпускников

выскочили на работу в течение двух-трех недель, началось если не паломничество, то постоянное присутствие канадцев в нашей школе (кстати, все они как один переехали из Израиля). То есть из чисто рыночных соображений засиживаться Лане было нельзя.

Лана зачитывает мне вслух некоторые фразы из её резюме. Мне становится физически не по себе. Практически каждое слово переврано до неузнаваемости. Advertisement она произносит как «эдвертисмент», typical как «тайпикал». Я ответил на ее вопросы, но не удержался и спросил, как ей удалось за несколько месяцев так и не научиться правильно произносить слова из собственного резюме. Лана не поняла, о чем речь. Она со свойственной ей добросовестностью ходит на курсы английского языка и чувствует явный прогресс. Видимо, считает она, ей нужно больше времени. Ох, уж эта наша страсть к изобретению велосипеда!

Сегодня в школе у меня нет уроков ни утром, ни вечером. То есть весь день состоит из сплошных аппойнтментов. В основном я составляю резюме или наговариваю на магнитофон, что и как надо говорить на собеседовании по конкретному резюме. Бывает, кто-то захочет поговорить, прежде чем записаться на курсы. Бывает, приходят из компаний или агентств поговорить о практике.

Сегодня день начинается с двух очень похожих встреч. Исаак приехал из Колорадо. Он знаком с несколькими нашими выпускниками. Исааку за 50, он получил серьезную травму на работе, за его переобучение платит штат, профессия тестировщика для него внове. Исаак – человек серьезный и обстоятельный. Примерно раз в неделю он приходит с новыми вопросами по резюме: «А что, если?.. А если меня спросят о ..., что я должен сказать? Я написал тест-план, посмотрите, всё ли в порядке, и дайте ваши замечания».

Второй разговор с Мишей. Он из Ванкувера, куда переехал из Израиля. В Израиле за несколько лет Миша дослужился до завуча школы, что для нового репатрианта можно рассматривать как головокружительную карьеру. Ему тоже около 50 лет. Очень дотошный и обстоятельный мужчина. Несколько его ванкуверских друзей учились у нас раньше и быстро нашли работу. Миша умом понимает, что выучиться на тестировщика и найти работу вполне реально, но червь сомнения его гложет, и это хорошо заметно со стороны.

Идёт обычная работа. Я отвечаю на вопросы по существу

и стараюсь приободрить собеседника, что не менее важно. Случалось мне порой беседовать с такими оптимистами, которых приходится немного приближать к реальности, хотя это все равно редко помогает. Да может, и к лучшему! Полуграмотный оптимист имеет в сто раз больше шансов найти работу, чем упавший духом отличник.

Следующий – Саша. Молодой парень лет 25, из Уфы. Окончил Уфимский университет по специальности «преподаватель английского». Приехал в Америку по туристической визе. Проучился у нас четыре месяца и пошел искать работу. Несмотря на гуманитарное образование, Саша обладает ярким техническим дарованием. У него очень нестандартное мышление. При таких талантах ему бы ещё иметь разрешение на работу! Но его как раз и нет. Сейчас многие компании охотно спонсируют рабочие визы (H1B виза), но далеко не все. Мы договариваемся, что если найдется наниматель, который не захочет оформлять визу, то спонсором выступит наша компания, что уже не раз случалось. Саша уже ходит на собеседования, но его ситуация не совсем стандартная, его спрашивают об иммиграционном статусе, о процессуальных тонкостях найма через третью организацию. Около часа мы тратим на эти вопросы. Пользуясь случаем, я ещё раз «гоняю» его по резюме.

Звонок. Это Триша. Она работает в агентстве, которое занимается, в частности, профессиональной реабилитацией людей, получивших травмы на производстве.

Полгода назад Триша прислала к нам учиться Харбанса – индуса, ранее работавшего механиком по обслуживанию станков с ЧПУ. В него отлетела какая-то болванка, и вот уже три года ему делают операцию за операцией. Что-то с ключицей и, видимо, не только с ней. Харбанс – славный дядька, неторопливый и жизнерадостный. Он отправился на практику в компанию, но тут выяснилось, что после двух-трех часов активного пользования компьютерной «мышкой» у него начинаются сильные боли в области шеи. Насколько я понимаю, он сидит в неудобной позе, и мышцы руки находятся в постоянном напряжении. Это напряжение распространяется на плечо, а потом на мышцы шеи. На прошлой неделе он пришел совсем подавленным и сказал, что его посылают на освидетельствование, чтобы выяснить, не противопоказано ли ему вообще пользоваться «мышкой».

Сейчас Триша позвонила мне сказать, что Харбанса

направили в специальную лабораторию, где конструируют «мышь» для людей с различными физическими проблемами. Там есть и такие «мышь», например, что управляются коленкой или стопой. Если Харбансу подберут что-то подходящее, то мы продолжим наши совместные усилия.

Стук в дверь. Входит Алик – очень симпатичный парень лет 30, с Камчатки. Работал на рыболовецком судне. Приехал по гостевой визе, пытается найти себя в Америке. Очень сочно рассказывает о рыбной ловле, о бочках с лососевой икрой и почему это можно приобрести у камчадалов.

Алик представляет собой любопытное сочетание абсолютно русского человека с яркой семитской внешностью, неизвестно как ему доставшейся. Я пытаюсь склонить его позаниматься с кем-то индивидуально, чтобы выучиться на программиста. Тогда получить рабочую визу будет намного легче. Но единственный человек, которого я могу рекомендовать, сможет приступить к занятиям не раньше, чем через полтора месяца. Алик всерьез задумывается о профессии тестировщика. Я советую ему посетить несколько уроков, чтобы определиться. Плюс ко всему он живет в Сан-Франциско, машины пока не имеет. Видимо, и с английским не все гладко.

Звонок из Бостона. Анатолий видел сюжет о нашей школе по телевидению. Несколько раз звонил раньше. Я пытался отговорить его от приезда на учебу в Калифорнию, поскольку в Бостоне есть несколько хороших школ, где готовят программистов. Но Анатолий настаивает. Во-первых, он хочет стать именно тестировщиком, так как опасается не потянуть профессию программиста. Во-вторых, он давно думает о переезде в Калифорнию.

Начинаем придумывать, как его поселить недалеко от школы. По цене ему лучше снимать комнату вместе с кем-то. У нас сейчас учится трое студентов из Канады. Через три недели они уедут и их квартира освободится. Возникают два вопроса: 1) где жить Анатолию эти три недели? 2) где ему найти соседей, чтобы снимать квартиру совместно? Вскоре к нам должны приехать несколько человек из Орегона, Сан-Диего и Вашингтона. Пытаюсь свести их вместе, чтобы они договорились о времени приезда и условиях съема жилья. С тремя мужчинами еще не так сложно. Тяжелее, если народ разнополюй.

В дверь просовывает голову Джим. Он владелец половины здания, где расположена школа. Мы арендуем половину его владений. Я уже догадываюсь, что Джим хочет сказать:

соседи по зданию опять жалуются, что наши студенты разбрасывают окурки где ни попадя.

Начало этой эпопеи было очень забавным. Полтора года назад Джим пришел и спросил: «Почему весь ваш участок замусорен окурками?» Я ему отвечаю: «Неплохо бы урну поставить, а то ведь при всем желании окурки выбрасывать некуда». А он мне с возмущением отвечает: «Но ведь ваши студенты видят, что урны нет! Значит, им надо пойти туда, где есть урна, например, в квартале отсюда. И там ею воспользоваться!» — «Cultural differences, — пояснил я ему. — Они не могут понять, что до урны надо идти целый квартал».

Урну поставили. Но оказалось, что и несколько шагов не каждый может сделать. Те окурки, что остались лежать на асфальте, дворник периодически подметает. Но те, что упали в траву, собрать уже невозможно. Соседи, особенно турAGENTСТВО, жалуются, что мы им отпугиваем клиентов.

На этот раз у Джима другая проблема: «Почему ваши студенты, когда ходят в туалет, забывают ключ в двери? И даже иногда оставляют его на ночь? В туалет могут проникнуть посторонние. Женщины из других офисов боятся заходить в туалет, вдруг их там кто-то поджидает». — «Не беспокойтесь, — говорю, — это дело поправимое. Сейчас всюду – и в школе, и в туалете – развесим объявления на русском языке. Не будут ли женщины обеспокоены, увидев объявления на непонятном языке?» — «Не знаю, — говорит Джим, — на всякий случай я их предупрежу».

«Счастливым человеком!» — думаю я, глядя ему вслед. У меня перед глазами, как наяву, встает профтехучилище в Казани, где я побывал в командировке лет 15 назад. Там пол в туалете, от самой входной двери, был покрыт по щиколотку... Догадайтесь чем. Привидится же такое!

Захожу в интернет, чтобы проверить почту. Получил письмо из Женевы, из самой Швейцарии. Руководитель проекта спрашивает, не пришлю ли ему пару практикантов. Его приятель из Саннивейла очень рекомендовал нашу школу.

В голове у меня возникает тысяча и одна проблема. Сколько стоит перелет и кто за него заплатит? Сколько стоит жильё в Швейцарии и хватит ли на это тех денег, что платят практикантам? Нужно ли им разрешение на работу? Как быть, если у практикантов нет американского гражданства, а есть российское или израильское? На какой срок рассчитана практика? И пошло-поехало...

Сочиняю подробный ответ. Чем это всё закончится?

Следующий аппойнтмент с Сергеем. Он окончил курс месяц назад и пришел посоветоваться о том, как лучше искать работу.

— Какие проблемы? — спрашиваю я его.

— Надо что-то подправить в резюме.

Смотрю на резюме – выглядит оно очень солидно, и никаких явных проколов в нем не видно.

— Почему вы считаете, что надо менять резюме?

— Никто мне не перезванивает, — говорит Сергей.

Начинаем ставить диагноз.

— Сколько резюме вы отправили за этот месяц?

— Пять.

— Почему не сто пять?

— Хочу проверить, работает ли резюме? — отвечает он.

Странно... Вроде бы на уроках мы много раз говорили на эту тему. Придется повторять индивидуально.

По сравнению с тем, как это происходило пару лет назад, в процессе поиска работы появилось два новых элемента. Во-первых, резюме в сегодняшних условиях работает статистически. То есть для того, чтобы понять, насколько оно хорошо или плохо, нужно его отправить в десятки агентств и компаний. Во-вторых, тот, кто ищет работу, не может ждать, пока ему позвонят и станут уговаривать выйти на работу. Послать резюме недостаточно. Надо самому позвонить и переговорить с тем, кто подыскивает людей на ту или иную должность. Конечно, есть специалисты, которых просто рвут на части, но, как правило, это не только что закончившие школу выпускники.

Сергей вроде бы соглашается. Но видно, что это не то, что ему хотелось бы услышать.

Звонок. Это Жорик. Он уже несколько лет работает. Звонит не часто, но всегда по одному и тому же вопросу: «Нет ли у вас в школе симпатичной одинокой женщины лет 30-35?»

Вопрос этот может звучать в разных вариантах. Например: «Ваша школа участвует в русской ярмарке, которая скоро состоится в «Джуйке?» — «Участвует, а что?» — «Можно, я приду, посижу за вашим столиком? А если подойдет какая-нибудь женщина лет 30-35, вы меня с ней познакомите?» — «Хорошо, — говорю, — а что, если она замужем?» — «Тогда спросим, есть ли у неё незамужняя подруга? Мы же не с улицы. Сидим организованно, на культурном мероприятии...»

Ещё звонок. Это Валентина. Она уже год работает тестировщиком. Под Новый год они с мужем купили дом. «Приходите в гости, — приглашает. — У нас на участке скоро клубника поспеет. Это вам не из магазина – пальчики оближете».

Мы клубнику очень уважаем, объясняю я, но со временем туго. Мы ужасно затюканные.

— А мы не затюканные? — говорит Валентина. — Встаешь в пять утра, хватаешь лопату и на огород. Потом на работе сидишь целый день. Приходишь домой – опять за лопату. И так до самой ночи. У меня вон уже и радикулит прорезался. Теперь муж в одиночку копает.

— Да сколько же там у вас земли-то? Колхозное поле, что ли?

— Поле не поле, а восемь соток. Причем сплошная непаханая целина – застрелишься её лопатить.

— Так может, её просто травкой засеять? — высказываю я наивное предположение.

— Куда ж тут травкой заниматься, когда в магазинах не продукты, а отравы сплошная? Так что не валяйте дурака, приходите в гости. Клубника краснеть начинает.

Хочу домой... Надо еще к завтрашним урокам кое-что посмотреть. Завтра у меня четыре часа занятий утром и четыре часа вечером. В перерыве надо сделать пару резюме и перезвонить десятку человек. И клубники с грядки тоже хочется. Магазиновая клубника на вкус стала отличаться от морковки чисто символически. А времени не хватает не только на клубнику.

Ладно, доживем до вторника, а там разберемся!..

К нам приезжает Прораб

Как-то раз (тогда мы только-только переехали из Сан-Франциско в Маунтин-Вью) звонит телефон. На одном конце моя жена, а на другом молодая женщина Лора, которая только что переехала с мужем из Лос-Анджелеса. Её муж получил работу в одной из компаний Долины, и вот они на новом месте ищут новых и старых друзей. Мой номер телефона ей дали в «Джуйке», где кто-то назвал мое имя. Лора настаивает, что в девятом классе я был её бойфрендом.

Начинается уточнение деталей:

— А вы откуда?

— Из Москвы. И он из Москвы.

— А где вы жили в Москве?

— На Октябрьском Поле.

Да, вроде сходится. Моей жене всё это не очень нравится. Но тут выясняется, что бойфренд Лоры был двоечником.

— Это не тот, — говорит жена, — мой был отличником.

— Ну, надо же! — огорчается Лора. — А я думала, мы будем дружить, а то мы никого тут не знаем.

— Это не беда, — говорит жена. — Дружите с нами!

Так и подружились.

У Лоры в Лос-Анджелесе осталась замужняя сестра с ребенком. Когда я начал обучать тестирущиков, Лора пристально за этим наблюдала, и вскоре из Лос-Анджелеса приехал к нам учиться Лорин свояк, муж её сестры, Прораб.

Волею судеб Прораб оказался моим первым иногородним студентом и одновременно хорошим товарищем на долгие годы.

Профессия тестирущика давалась ему нелегко. Но у парня характер легкий, неунывающий. Плюс и в общении человек он очень приятный. Взял его знакомый менеджер сначала на полставки, за 11 долларов в час. Потом на полную ставку. Потом накинули до 13 долларов в час. Потом его должность переросла в постоянную. А потом стал Прораб крутым тестирущиком, в серьезных компаниях работал и сейчас продолжает работать по этой профессии, а ему уже за шестьдесят.

Сидим мы как-то с Прорабом в корейской бане, паримся. Прораб рассказывает, что старый московский приятель переслал ему его собственные письма, написанные в первый год после окончания института, когда ему довелось строить здание райкома партии где-то в Якутии. И показывает мне прямо в парной эти письма, которым лет уже подтридцать. А письма просто бесподобные – не оторваться! Описание природы, охота в тайге и все в таком роде. Интересно, что разговорная речь у Прораба вовсе не на таком уровне, чтобы его можно было заподозрить в написании приличной прозы.

Он свои литературные подвиги опубликовал на одном форуме, потом принялся дальше живописать свои приключения и охватил большой период времени. Стал Прораб народным писателем. А началось все с писем в корейской бане. Потом он решил издать книжку, нашел издательство, а

там ему говорят: «Ты из интернета убери, а то книжку никто не купит»). Он и убрал. И нет больше народного писателя – остался просто тестировщик. А я ему тогда еще говорил: «Ты, Прораб, хочешь стать вровень с Пушкиным, и это неверный ход. Вот скажи, кто полезет в интернет читать Пушкина? А тебя читают».

На всех не угодишь

85-90% приходят учиться в наш класс по рекомендациям бывших студентов. Остальные нашли нас через интернет. У каждого свой путь. У меня – свой. Даже с тремя сотнями выпускников в год (а в 90-е годы бывало и по 500) мы имеем дело с законом больших чисел.

Обязательно кто-то будет недоволен, и ничего с этим поделать нельзя. Один мой студент о таких ситуациях сказал: «Подари ему свою машину – скажет, что не того цвета». Есть такие люди.

Он может быть недоволен, что не смог пройти 5-10 собеседований. Что на практике его никто не учил, как в школе. Что практика была бесплатной. Что на практике мало платили. Что не оставили работать по окончании практики. Что он бы и без всякой школы сам всему научился, хотя сам он ничего в собственной жизни никогда не сделал. Кому-то не нравится, что я – еврей, кому-то мой «мерседес» или «лексус». Пусть они сами разбираются со своими проблемами, а я буду со своими. Тогда есть шанс их решить.

Никто из нас не может контролировать других людей. Но мы имеем возможность сосредоточиться на своих действиях и постараться так работать, чтобы не подавать кому-то повода для иллюзий, что он может тут получить. Но это помогает, только если человек ищет ответ на вопрос. Если же он верит во что-то (собственную непогрешимость, что ему все должны и проч.), то с верой бороться бесполезно.

Что по случаю перепадает новому иммигранту

В 90-е годы у «Джуйки» в Пало-Альто был большой грузовик и при нем – водитель на постоянной ставке, из русских эмигрантов. Наверное, этот грузовик гоняли по самым разным

нуждам, но была у него одна замечательная функция – развозить дареные вещи по новичкам.

Вещи – это одежда, мебель, телевизоры, самая разная аппаратура, посуда, торшеры, картины на стену и всякая другая всячина, попадающая в «Джуйку» при скорбных обстоятельствах. Когда умирает пожилой человек, живет ли он в субсидированной или обычной квартире, жилье это нужно быстро освободить. Естественно, для этого необходимо вывезти из квартиры всё, что не забрали родственники. А это практически вся обстановка, за исключением дорогих картин, хрусталя, столового серебра и чего-то особо ценного. Для беженской эмиграции 90-х «джуйкин» грузовик представлялся чем-то сказочным, почти как сани Деда Мороза.

Те вещи, которые никто не взял, «Джуйка» отдает в благотворительный магазин секонд-хенд, их тут целая сеть – «Goodwill» называется.

Понятно, что водитель в одиночку не может освободить целую квартиру. Поэтому с ним едут волонтеры – молодые ребята покрепче, за помощь им разрешается взять из вещей всё, что захотят (не злоупотребляя, конечно). Иногда с ними едут родственники и сами новички-переселенцы, если есть силушка молодецкая.

Однажды, когда мы ожидали приезда в США на ПМЖ наших друзей, я позвонил в «Джуйку» и попросил дать нам знать, когда будет что-то подходящее. За месяц до их приезда мне перезвонили и сказали, что есть очень хорошая квартира (в смысле обстановки), но забирать вещи надо завтра. Так что всё это хозяйство ещё месяц дождалось новых владельцев у меня в гараже.

Однажды по нашей родственной цепочке в США приехали новые переселенцы, родственники. Нам выделили объект для потрошения, но туда следовало прибыть к трем часам дня. А ребята только что приехали, и с утра мы повезли их в недорогой магазин, где всё отдают со скидкой 25-35%, на базовый шоппинг. Парень увидел там вина по полтора доллара за бутылку (обычно такое вино стоит 4-5 долларов) и две бутылки себе в корзину положил – отметить вечером переезд и новоселье. Но мне было неловко видеть, как он тратит свои копеечки на вино. Я сказал, что дам ему на это замечательное мероприятие пару бутылок из своих запасов. Вообще я не люблю, когда деньги на ерунду тратят прежде, чем начать их зарабатывать. Сделали мы покупки, вернулись в квартиру

наших родственников, разгрузились там и пошли на дело, то есть брать квартиру.

Видимо, покойный был большим жизнелюбом – жил стильно. Мебель у него с финтифлюшками, одежда ковбойская: замша с бахромой, сапоги тисненной кожи с каблуками. Его 80-летний брат вытаскивает откуда-то из каптерки ящик с бутылками вина. «Вино кошерное?» – интересуюсь я, абсолютно в шутку. Брат покойного очень загрустил и сокрушенно-виновато замотал головой: нет, мол, не кошерное. Я его успокаиваю: «Не волнуйтесь, мы сами над ним помолимся, и всё будет в порядке». Он обрадовался – то ли шутке, то ли тому, что вино заберут и помещение от него освободится.

Вернувшись с погрузочно-разгрузочных работ, мы затащили в квартиру родственников всё, что было получено в этой акции. Ящик с вином я внёс последним. Открыл коробку – ни фига себе!!! Там вина по 60-80 долларов за бутылку! Говорил же, что покойный был большим жизнелюбом. Родственник бутылочки аккуратно в кухонный шкаф расставляет и говорит мне с довольной улыбкой: «Здорово получилось. А могли бы потратить три доллара на те две бутылки!»

Как быть с некачественными вирусами?

Взяли у нас в приличную компанию трех практикантов тестировать антивирусный софт. И всё бы ничего, но одного практиканта посадили заражать компьютер вирусами из «ящика Пандоры», чтобы потом было что тестировать – ловит антивирусник эту бяку или не ловит? Представьте себе, существуют некачественные вирусы, которые плохо переносятся с носителя на компьютер. Но есть методы, позволяющие заставить даже такой ленивый вирус переместиться по назначению. Говоря шершавым языком резюме, человека посадили создать Test Environment.

Не знаю, как уж у него такое вышло (хотя, понятно, бардак у них там творился в компании), но вместо одного компьютера заражению подвергся весь корпоративный нетворк. Свалили вину на практиканта и с той поры перестали брать новых.

Те, кто думают, что любая компания возьмет на бесплатную практику сколько угодно практикантов, сильно заблуждаются. Многие не возьмут даже бесплатно – от греха подальше.

Белых не хватает

Приходит ко мне как-то начальница отдела кадров гигантской японской компании, которая производит фотоаппараты, принтеры и сканеры. На тот момент как раз входили в моду all-in-one – «всё в одном корпусе», еще и факс в придачу. И проливает кадровичка бальзам на моё сердце, спрашивая, не перепадет ли ей славных русских практикантов-тестировщиков от наших щедрот.

— О чем разговор?! Конечно! — говорю. — А раньше-то вы практикантов где брали?

— Раньше, — говорит она, — брали в сити-колледже.

— А чем теперь не подходит сити-колледж? Случилось что?

— Понимаете, — кадровичка немного мнетя, — наша компания выполняет госзаказы. Мы обязаны выполнять требования для того, чтобы соответствовать статусу Equal Opportunities Employer, (то есть никого не дискриминировать при найме, и не только).

— А что? Есть проблемы?

— Да. У нас белых не хватает.

Нас искушают

Какие-то странные люди постоянно приходят ко мне с разными предложениями по бизнесу. Самый распространенный вариант начинается со слов «хочу открыть филиал вашей школы в Сан-Франциско (город может меняться). Я сниму помещение, поставлю компьютеры, а вы соберете народ, и будем вместе учить». С этими просто. Десять минут – и всего делов.

Иногда какие-то люди из России приезжают в поисках каналов для отмывания денег.

— Администрация Новосибирской области выделила 10 миллионов долларов на повышение квалификации безработных. Мы их будем к вам привозить. Сколько курс стоит, 4 тысячи? Нормально. Мы вам перечисляем 10, а вы нам 6 шлёте обратно на счет в американском банке, номер мы дадим.

— А зачем нужны тестировщики в Новосибирской

области?

— Да какая им разница, что учить? Там чему ни учи, работы никакой нет.

Тут приходит еще один, и такую страшную аферу предлагает, что хоть из страны после этого уезжай.

— Понимаете, — говорю я, — мы в бизнесе уже пять лет. Нас тут каждая собака знает. Если я так поступлю, то мне тут больше не подняться никогда.

У него глаза озаряются восторженным сиянием.

— Пять лет! — он подскакивает на стуле. — Самое время кинуть!!!

Вторая буква слова «ухо»

Было мне года 22-23, сидел я в ЦКБ связи за столом, работал и никого не трогал. Идёт мимо престарелая, в сущности, худющая деваха лет 27 и говорит с вызовом:

— Ну что, вундеркинд физматшкольный, загадку отгадаешь?

И уходить, главное, не собирается.

— Что там за загадка? — интересуюсь я.

Она охотно излагает суть вопроса:

— Слово из трех букв.

«Опять!» — с тоской подумалось мне.

— Первая буква слова — это вторая буква слова УХО.

«Ну, точно, к бабке-гадалке не ходи!»

— Вторая буква этого слова — это первая буква слова УХО.

— Я сразу понял.

— А тре-е-етья буква этого слова... Это последняя буква слова ...й!

Деваха смотрит на меня с победным видом и отчаливает к своему порту приписки в соседней лаборатории.

Эту историю я вспоминаю каждый раз, выходя к доске. В нашем модном инструменте автоматического тестирования под названием Microsoft Test есть одна функция, без которой ничего сделать нельзя. Мы ее, соответственно, изучаем очень детально. Я выхожу к доске, пишу название функции и в скобочках показываю, что принимает она три аргумента: «Функция WfndWndC возвращает handle от окна. Она принимает три аргумента».

ПЕРВЫЙ аргумент этой функции — это title окна.

ВТОРОЙ аргумент этой функции – это класс этого окна.

А ТРЕ-Е-Е-ТИЙ АРГУМЕНТ этой функции – это... (внутренняя борьба за произнесение) ...флажки, которые уточняют параметры окна!

Пора отливать собственную медаль

Был у нас один выпускник. Взяли его на работу за 25 долларов в час, и именно на автоматизацию. Часто так бывает: чего ты совершенно не знаешь, на то и берут. Ничего страшного, конечно, разберешься на месте, когда приспичит.

Вышел он на работу, пишет скрипт по правилам, а эта сама функция `WFndWndC` ему вместо `handle` (числа, приписанного окну операционной системой в момент создания) возвращает `кадухес`, то есть ничего хорошего, а если быть совсем точным, то просто ноль. Что значит: «не могу найти того, что ты ищешь».

Человек пять по телефону целыми днями инструктируют его, как поймать окно. Хотя, конечно, ничего там нет необычного, кроме орфографической ошибки в написании. Так вот, он три дня этот `handle` отлавливал и, наконец, отловил! Дорого это обошлось компании, если задуматься. Но рад человек невероятно. Приходит в школу – светится весь, что твой первомайский салют.

Я подумал, что надо нам учредить медаль или почетный знак – «За взятие Хэндла».

Затягиваем печать словом

Поскольку я руковожу поисками работы нескольких сотен человек в год, у меня накапливается не то чтобы опыт, а скорее крик души, наподобие: «Англичане ружья кирпичом не чистят!» И хочется мне этим криком поделиться исключительно в практическом плане, с советами и рекомендациями. Сколько таких методических рекомендаций я отмахал в бытность старшим научным сотрудником по методам быстрого обучения!

Плечо раздурилось, и порыв разрядился в статью. Я ее предложил в частную русскую газету – бесплатно, естественно. Просто чтобы опубликовали.

Надо сказать, что частные издания, не субсидированные со стороны, постоянно берут рекламные статьи с публикацией платного объявления. Иногда сама статья идет как реклама, и рекламодаделец за нее платит. Я не вижу проблемы заплатить за рекламу, но статья не носила рекламного характера. В ней говорилось о специфике прохождения собеседования выходцами из СССР. Я ее так и назвал: «Русские проблемы американского собеседования».

Хозяйка газеты говорит мне: «Опубликуем, не проблема, с вас 200 долларов – и всего делов». Мне 200 долларов не жалко, но за державу обидно. За что же, спрашиваю, 200 долларов, если нет ни рекламы, ни объявления.

— Да ладно вам! — говорит она снисходительно. — Вы не обеднеете.

Не обедею, но у меня обалденный материал, из-за которого люди захотят в следующий раз купить твою газету, где, кроме перепечаток из российского и украинского интернета, нет ничего своего, абсолютно.

Звоню в ту газету, которую «Джуйка всем подписчикам бесплатно рассылает, «Новая жизнь» называется. Они там очень придирчивы, серьезно относятся к своему делу. Три штатных сотрудника вычитывают всё до буковки, до запятулочки. Но они рады: совершенно нет местного материала.

Статья выходит и имеет успех. Звонят в газету, звонят мне в офис, у людей много вопросов. И я начинаю в каждом номере (благо газета всего раз в месяц выходит, 11 выпусков в год) публиковать статью за статьей: о работе, о профессии тестировщика, о путешествиях, о веселых случаях на уроках (эти – самые любимые). На разных сборищах ко мне начинают подходить люди и обсуждать тот или иной материал. Если раньше я был широко известен в узких кругах, то теперь круг расширился.

Статьи я вывешиваю на сайте школы. На них начинают отзывать читатели из России и других стран СНГ. Всего я опубликовал их около семидесяти.

С чего начать новую жизнь?

Приходит как-то бедный еврей к богатому и просит его научить, как разбогатеть? Богатый еврей соглашается и говорит:

— Для начала поищи и найди в своём доме листочки бумаги, которые с одной стороны исписаны, а с другой чистые.

— А зачем?

— Хороший вопрос! Мы сделаем из них тетрадку для учета расходов. Без учета расходов непонятно, где можно сэкономить.

— Если это так важно, то я могу купить новую тетрадку.

— Вот! — огорченно разводит руками богатый еврей. — Вот с этого всё и начинается!!!

Наш филиал в Лос-Анджелесе

Прораб, приехавший учиться из Лос-Анджелеса, как-то говорит мне: «Миша, ты даже не представляешь, сколько народу в Лос-Анджелесе пошло бы к тебе учиться! Тут людей непристроенных море, а там их просто океан».

В плане открытия филиалов и отделений на тот момент меня беспокоил только перегрев местного рынка. Если открывать филиал в Сан-Франциско или Фримонте, например, то все эти люди затем окажутся на том же рынке вакансий, что и наши студенты из Маунтин-Вью. То есть, нет никакого смысла это делать. Но если речь об отдаленном рынке, не пересекающемся с нашим, то почему бы нет? Нужно только, чтобы там, на месте, был правильный народ, который бы занимался школой, и нас не дискредитировал.

И, представьте себе, у Прораба оказались такие люди в Лос-Анджелесе! Два брата из Гомеля. Один – помоложе – программист. Только что приехал, английский почти на нуле, не может найти работу, зато может освоить и преподавать тестирование. Тем более, что мы можем его у себя отстажировать. Второй брат – постарше – кандидат наук, не может найти работу по специальности и чем-то второстепенным занимается. Очень честный и приличный человек. Надо с ним переговорить, может, заинтересуется.

Переговорили, договорились. Дали объявление вместе с моей статьей в лос-анджелесских русских газетах, по местному русскоязычному телевидению реклама прошла. Я приехал в Лос-Анджелес на несколько дней, чтобы провести собеседование и общее собрание для заинтересовавшихся. Прораб тоже приехал и выступил на презентации с рассказом

о своих приключениях. Желающих поступить на курсы оказалось слишком много. Многие уже знали про нас от знакомых, живущих в Силиконовой долине.

Я провел отборочное собеседование с желающими учиться. Помню женщину, лет этак хорошо за пятьдесят, с нулевым английским. Она просто навзрыд рыдала, когда я сказал, что не могу ее взять, поскольку она не сможет искать работу. Была она очень интеллигентной, я бы даже сказал, аристократической внешности.

Гриша – старший из братьев – исполнял обязанности менеджера. Он снял помещение где-то в районе West Hollywood, эпицентре тамошней русской жизни. Купили компьютеры на собранный со студентов аванс, организовали две группы, и понеслось!

Довольно быстро выяснилось, что контингент в Лос-Анджелесе по настрою сильно отличается от нашего. Думаю, открой я в тот момент отделение в Сан-Франциско (а было это весной 1996 года), то картина была бы очень схожей. Многие студенты ожидали, что им принесут что-то на блюдецке, и сами сильно напрягаться не хотели. Вот те на! Расклад между «бодрыми» и «квёлыми» примерно 50 на 50. «Бодрые» по окончании курса массово поехали в Долину и пошли на практику в Компак (я за них договорился). Кое-кто в Долине затем остался, остальные вернулись в Лос-Анджелес. Практически все тут же нашли работу, как в Северной, так и в Южной Калифорнии. Кто не мог приехать на практику, но искал работу на месте, тоже находили её. Но половина выпускников не отослала ни одного резюме. Кстати, все резюме я делал в телефонном диалоге, своей рукой.

Ещё я снимал видео в своем классе и отсылал им кассеты для выравнивания уровня преподавания. Одного из наших самых лучших выпускников, поработавшего в Компаке, я откомандировал в Лос-Анджелес для усиления связи между двумя нашими центрами. Сам пару раз туда приезжал, чтобы какие-то занятия провести.

Потом мы сделали еще один набор. Картина к лучшему не поменялась. Встал принципиальный вопрос: нужно ли нам отделение с пятидесятипроцентным, в лучшем случае, трудоустройством? Ответ: нет, не нужно. Это не тот результат, ради которого стоит тратить силы.

Гриша, его жена и его брат вскоре нашли работу тестировщиков, настолько их все это пробрало. Некоторые из наших

выпускников стали потом очень успешными репетиторами. Я к ним частенько народ направлял, когда мне звонили из Лос-Анджелеса. Да и тут, на месте, у меня часто спрашивают, где можно подучиться родственникам, живущим в Лос-Анджелесе.

Филиал просуществовал с полгода или чуть больше. И зарекся я с той поры отделения на стороне открывать.

Как сравнить несравнимое?

На иммиграционных форумах часто вспыхивают дискуссии по очень распространенному сценарию. Например, аргумент: «Отмазался от службы в армии, дал взятку в военкомате. Как можно жить в такой стране?» Контраргумент: «Вот только не надо ерунду говорить, в Америке тоже взятки берут». Замените аргумент на любой другой, и дальше развернется такая же точно дискуссия.

То же и с вопросом об иждивенчестве, распространенном среди русской эмиграции и выросших здесь американцах. В каждом из обществ, в каждой из стран есть любые пороки: иждивенчество, воровство, коррупция, чиновничий произвол, убийства, наркомания, педофилия... Список можно продолжить. Сам факт наличия порока не имеет абсолютно никакого значения без его количественного выражения и без учета того, был ли человек принужден жить среди порока или сам сознательно выбрал такую жизнь.

В общем и целом американское общество исторически культивирует в людях веру в себя, в свою самодостаточность, способность достигнуть любых поставленных целей. Это открытое общество, где каждый может подняться с самых низов до самых высот. Ему не только никто не мешает, ему всячески помогают.

В тоталитарном обществе человек, естественно, рассуждает иначе: меня лишили возможности добиться всего самому, тогда вы меня и обеспечивайте!

В США вы сами решаете, как вам быть, где жить, по какой профессии работать, с кем общаться. И среди наших соотечественников есть невероятно много симпатичнейших и честнейших людей, во всех отношениях замечательных. Я многократно слышал из интервью российских артистов, что публика на концертах в Пало-Альто совершенно невероятная. Я с этим согласен абсолютно. От публики в Сан-Франциско мы отличаемся очень и очень сильно. Выбирайте!

Родинка и прыщик

Во времена функционирования лос-анджелесского филиала я записывал для тамошних студентов видеоуроки по автоматизации тестирования. Не специальное видео, а просто то, что происходило на моих уроках. А на них сидела очень упертая женщина, которая никак не врубалась в один фундаментальный момент, необходимый для автоматизации.

Всё, что пользователь Windows видит на экране, – это окошко. Кнопка – окошко. Картинка – окошко. Текстовое поле – окошко, и надпись с объяснением, для чего это поле, – тоже окошко. Это еще понятно. Идем дальше!

Когда программист создает диалог-бокс, то каждое окошко в нем имеет неизменное ID – число, приписанное намертво в момент создания этого интерфейса. Если миллион пользователей откроют на своих компьютерах, например, Notepad, откроют в нем диалог «Save As» («Сохранить как»), то у всех пользователей кнопка «Save» («Сохранить») будет иметь одно и то же ID. Продолжаем накручивать...

Вот конкретная операционная система на конкретном компьютере: в тот самый момент, когда отрисовывалась на экране кнопка «Save» в диалоге «Save As», кнопка эта получила уникальный (в пределах своей операционной системы) номер под названием handle. Когда окошко закроется, handle (то есть номерок этот) вернется в систему и будет выдан другому открывающемуся окошку.

Вот, собственно, и вся хохмочка. Обычно студенты легко проскакивают этот момент, и мы начинаем с ID и handle работать в скриптах. Но во время видеосъемки упорная женщина отказалась понимать разницу между этими двумя числами! Мне пришлось лицедействовать и изворачиваться, пока не возникло шуточное объяснение: «ID – это как родинка, всегда с тобой, а handle – это как прыщик, то есть, то нет!» Женщина успокоилась, и урок пошел своим ходом.

Это видео я отправил в Лос-Анджелес вместе с другими и забыл о нем. Через какое-то время звонит из Лос-Анджелеса студентка и слегка скандалит: почему там никто из преподавателей не может объяснить понятно? «Я после Гришиных объяснений думала, что я тупая! А оказалось, что нет, не тупая! Когда на вашем видео я услышала про прыщик и родинку, то сразу всё поняла!»

Заяц на субботнике

Есть эпохальная история про недостойное поведение Зайца во время субботника в лесу. Она важна для понимания моей роли в учебном процессе, а особенно в процессе поиска работы. Она даже как-то перекликается с прыщиком и родинкой: объясняет простым языком сложные отношения.

Итак, история...

Субботник в лесу. Звери собрались и заняты делом. Медведь (Миша, это мой образ) за старшего, с красной повязкой на рукаве ходит. Вдруг к нему сразу несколько зверюшек возмущенных подлетают и наперебой галдят: «Заяц! Заяц! Миша, ты только посмотри!» Встревоженный Медведь идет разбираться.

Видит такую картину: сидит на пеньке Заяц в очень странном обмундировании. Он одет в презервативы. Они у него на передних лапах, на задних, на туловище... Короче, всюду. Медведь произносит сакраментальную, ключевую фразу: «Ты ЧТО ЖЕ ЭТО, КОСОЙ, НАШ СУББОТНИК ПОЗОРИШЬ?» У всех отклоняющихся от прямого курса, есть отмазка. И у Зайца она тоже есть: «Сами же вчера говорили: в х..вой одежде приходиться!!!»

КЛАССИФИКАЦИЯ ПО ТИПАМ

Людей, ищущих работу (я имею в виду наших студентов) можно разбить на несколько резко выделяющихся типов.

Тип I – «очень успешные люди». Они получают работу быстро. Их телефон разрывается от звонков. Им назначают два собеседования на один день, и, идя на второе, они уже имеют предложение о работе с первого.

Вопреки одному из очень распространенных массовых заблуждений, успешность в поиске работы никак не связана с наличием глубоких и прочных знаний. Есть люди, которые могли бы очень хорошо работать, но искать работу не в состоянии. Другие хороши при прохождении собеседования, но не дай Бог иметь такого в команде. Большинство вполне удачно справляется с обеими задачами, особенно

те, кто уже работал. (Есть еще одно массовое заблуждение: каждый, кто уже работал, легко находит следующую работу. Не обсуждая нюансов, скажем так: далеко не каждый!) Но есть и такие, кто не осилит ни одного, ни другого.

Так что в этом счастливым типе объединены и энергичные смышленные ребята с прекрасным английским, и ухоженные, со вкусом одетые, женщины средних лет, поработавшие три-четыре года в Америке (самые «крутые» – это *accounting* и *travel agents*). К первому же типу относится и некоторое количество довольно специфичного народа, описывать который нет никакого удовольствия. Да вы и сами их знаете. Они обычно любят очень громко рассказывать о своих подвигах, вызывая жгучую зависть братьев по сачково-халявному цеху.

Тип II – прямо противоположный первому. У этих все превращается в проблему, а если проблемы нет – они ее создадут и будут во всех подробностях рассказывать каждому, кто согласен их слушать, как они с этими проблемами борются, как их в этой борьбе подвели те, на кого они больше всего рассчитывали, какие меры и в какой последовательности они предпримут, чтобы, в конце концов, выкарабкаться.

К сожалению, шансов выкарабкаться у них практически нет. Самое занятное, что если каким-то чудом они прорвутся, то будут до конца дней ненавидеть тех, кто помог им, и рассказывать всем вокруг, насколько тот или иной человек и его помощь не имеют отношения к их успехам. Основной слушатель такого сорта историй – это человек, который не очень сильно занят или только вчера приехал.

Помочь найти работу представителю второго типа практически невозможно. Он понимает только один вид помощи: привести его за руку на рабочее место. Всё остальное – вымогательство и обман честной публики. Если каким-то чудом его удастся привести на работу за руку, то особо стараться он все равно не будет. Когда его выгонят через неделю-другую, он обвинит вас в том, что помощь ваша не действенная, а сплошная ерунда.

Когда он сидит на уроке, то взгляд у него отсутствующий. Когда он с другими людьми разговаривает, то взгляд у него вороватый или заговорщицкий.

Тип III – «хороший человек». Этот тип, пожалуй, стал массовым в последние пару лет. Народ старательный. Отучившись в своей группе, они будут ходить и со второй, и с третьей, и с четвертой. Они и в сити-колледже на какой-нибудь курс подпишутся. Им всем кажется, что вот еще один курс прослушаешь, еще что-нибудь такое, что «всем надо», узнаешь, и слетит с неба белокрылая птица с нерусским именем Емплойер и позовет их в желанную страну, где у каждого есть дом, хорошая машина, надежная работа, стабильность, обустроенность и даже некоторая благодать на лице... Но, что важно, работа в этой неведомой стране белокрылой птицы Емплойер сама за тобой приходит и стучит в дверь.

Я не веду специальной статистики и не могу оценить в процентах шансы этих людей на получение работы, но в целом они невелики. Обидно, потому что представители третьего типа могут и очень хотят работать. Обидно еще и потому, что это очень симпатичные люди: скромные, работающие, добросовестные, честные, очень отзывчивые и очень ценящие как помощь со стороны, так и доброе человеческое слово.

Не то, чтобы никто их не хотел нанимать, – они просто не ищут работу. Либо вообще никак и никогда не ищут, либо ищут как-то застенчиво, так, чтобы никто их желания поработать не заметил. Некоторые порекомендовать не заметили. Некоторые искренне верят, что они ищут работу. Поводом для этого может быть переданное соседу или приятелю резюме. Некоторые, раздав в течение трех месяцев свои резюме пяти-шести знакомым, считают, что они ищут работу очень интенсивно.

Недавно мне задала вопрос одна женщина, которая морально готовит себя к тому, чтобы начать рассылку резюме: «Скажите, сколько времени должно пройти с того момента, как я послала первое резюме, чтобы понять, что дальше искать работу бессмысленно?» И это вопрос человека, который ни одного резюме еще не послал, ни с

одним рекрутером не поговорил, не бывший ни на одном собеседовании! Вопрос читателю на засыпку: как вы оцениваете шансы такого человека?

А теперь представьте, что вместо интенсивной рассылки резюме методом «ковровой бомбардировки» эта женщина потратит три месяца, чтобы по знакомым рассовать штук пять. С какой миной на лице и особенно с каким выражением глаз она задаст этот вопрос через три месяца? Да и задаст ли? И вот с этой самой миной и с этим самым выражением она пойдет на собеседование, случись ему выпасть каким-то чудом на ее долю.

Тип IV – «сам себе голова». Это шустрые динамичные ребята, которые думают, что знают не только, чего хотят, но и как этого надо добиваться. За редким исключением, выстроенный ими путь для достижения цели страдает вполне понятной некомпетентностью в сочетании с непонятно откуда взявшейся самоуверенностью, которая мешает на ходу ориентироваться и поменять тактику поведения.

Перед тем, как записаться на курс, они изложат вам все свои требования и соображения. Они заранее знают, какого преподавателя хотят, какие курсы хотят прослушать, какие конкретные занятия им полезны и какие нет.

В каждой группе я веду два занятия по трудоустройству. В восемь часов спрессован опыт поиска работы тысяч наших работающих выпускников. Там есть не только моменты, выкристаллизовавшиеся в течение нескольких лет. Там делается попытка предостеречь наших выпускников от самых типичных ошибок, проанализировать наиболее типичные ситуации, в которые они неминуемо попадут.

Как-то раз на занятие пришло всего полгруппы. Встречаю одного из «сачков» через неделю и интересуюсь причиной пропуска занятия. «Как работу искать, мне и так понятно, — говорит он. — Я в это время пошел с другой группой еще раз послушать «Си».

Еще через пару недель он подошел ко мне и стал выяснять, почему у него не получается работа с агентствами. (Тут есть сразу два положительных

момента. Первый – он начал искать работу, что происходит далеко не с каждым. Второй – он пришел с вопросом в такое место, где есть возможность получить сбалансированный ответ. Многие на его месте обратятся к соседу-пенсионеру, сын которого, хотя и не программист и не тестировщик, но работает в компьютерной компании в отделе маркетинга.)

В течение минуты мне стало ясно, что он совершает как раз те самые ошибки, о которых не посчитал нужным узнать на специальном уроке. Дело было вечером. Я спешил на урок и посоветовал ему прийти с другой группой и послушать, как это делается. Прошло уже месяца три с тех пор. На урок он так и не пришел. Работы тоже не нашел, но вроде больше и не ищет – втянулся в какой-то бизнес вместе с друзьями. Наверное, и друзья у него такие же уверенные в себе энергичные ребята, предпочитающие пробивать все стены собственным лбом, даже если рядом есть открытая дверь.

Есть еще один не массовый, но очень колоритный тип V – назовем его «бизнесмен». Бизнесмен никогда не принимает того, что вы ему предлагаете, на все 100 процентов. Он ищет либо *special deal*, либо какие-то обходные пути или невероятные, только для него лично скроенные условия контракта, что, вообще говоря, для нас неприемлемо в силу жестких ограничений, налагаемых штатом Калифорния на лицензированные профессиональные школы.

Бизнесмен не верит, что специальных условий для него создать нельзя, – он считает, что вы не хотите потерять деньги, и очень вас за это уважает. В его сознании сидит твердое убеждение, что если заплатить нужную сумму, то можно и вовсе ничему не учиться, а просто получить работу по знакомству.

— Назовите вашу цену, — настаивает он.

— Да мы этим не занимаемся, — отбиваюсь я.

— Только не говорите, что вы не имеете нужных контактов. Мы же взрослые люди. Речь ведь не идет о батальоне. Всего один человек. И я не отказываюсь заплатить столько, сколько нужно.

Некоторые бизнесмены после короткой

беседы исчезают. Другие начинают учиться. Среди них встречаются очень сообразительные и настойчивые студенты, но сконцентрироваться на нашей науке в течение пяти месяцев им, как правило, не удается. Дела зовут в поход!

Будем считать классификацию в целом законченной. Хотя и без претензии на полную завершенность, но с достаточно полным покрытием. Завершив сей не особо научный труд, я показал его жене, то есть самому безжалостному критику.

— Видишь ли, — сказала она, — это просто крик души. Нет в нем никакой пользы читателю.

Примечание: после выхода этой статьи пришла как-то женщина поговорить. «Здравствуйте, — говорит. — Я третьего типа!»

К нам едут издалека

Прораб был нашим самым первым студентом, приехавшим издалека. Вслед за ним потянулись по одному люди из других краев, по наводке местных жителей. Очень интересно наблюдать за тем, как они себя ведут по возвращении домой.

Сначала приехал парень из канадского Ванкувера. Его жена – сестра одной из первых моих выпускниц. Способный парень, очень правильный по жизни, организованный. Вернулся он домой и тут же нашел работу. Проходит неделя – на его место едут сразу трое. У парня было много знакомых, всем им интересно, как это люди перепрыгивают в другую профессию. С чего бы? Он радостно со всеми делится. За последующие года четыре к нам из Ванкувера приедут сорок человек. И все они в принципе растут от одного корня.

Вскоре приехал к нам парень из Денвера, Колорадо. Тоже нормальный мужик, быстро соображает, основательный такой, лет сорок с небольшим. Возвращается он домой и сходу на приличную зарплату выскакивает. Все за него радуются. Я думал, что теперь из Колорадо к нам народ зачтит. Нет, месяца два уже прошло, а никого не вижу.

Тут он как-то позвонил посоветоваться по работе. Я его спросил, не удивляется ли народ, как это он так лихо поменял

профессию. — Очень, говорит, удивляются, с расспросами пристаю постоянно. «Ну, а ты что им говоришь?» — «Я уклоняюсь от ответа. Зачем мне нужно, чтобы другие люди знали, что и как?»

География расширялась. Из Лос-Анджелеса к нам потянулась вереница армянских мальчиков и девочек, совсем детвора — лет по 19-20. Очень дружные, жизнерадостные и доброжелательные. Селились ребята кучно вокруг школы. Тусовка создавалась нешуточная — сотни людей на пяточке. Из Англии приехал парень, из Израиля, из Голландии. Из многих штатов приезжали. Из Флориды были две девочки молодые, подружки-риелторы. Из Аризоны.

Но и разъезжались студенты тоже. По стране поднимался спрос на тестировщиков, а предложение за пределами Долины было просто на нуле. Уезжали в Нью-Йорк, Сиэтл, Портленд, Оранж Каунти и Сан-Диего.

Боевой парень

Санёк приехал откуда-то из России, точнее не скажу. Знаю только, что он участвовал в войне в Абхазии. Добровольцем пошел, на идейной почве. А потом разочаровался и приехал в США. Как приехал? Не спрашивайте, не знаю.

Жил он в Лос-Анджелесе, пока не решил к нам перебраться на учебу. Поучился, начал искать работу. И наняли его какие-то консалтеры на 35 долларов в час под будущий проект. И посадили на скамью запасных.

Сидит он дома и ждет вызова на проект. Вызова нет, а чеки на зарплату приходят регулярно. Но Санек — парень динамичный, сидеть без дела устал и в какой-то момент, то есть через три месяца, затосковал и пришел в офис спросить, почему его куда-то не направляют. Консалтеры ахнули и тут же его уволили.

Говорю ему: «Ты, Санек, политическую близорукость проявил. Надо было найти еще один проект и получать две зарплаты!» На следующем проекте Санек чувствовал себя намного увереннее. Все-таки три месяца опыта! А опыт не пропьешь и в карман не спрячешь.

Геймер и его бабушка

Бабушка Голденберг привела к нам своего внука семнадцати лет. Он даже школу толком не закончил, у него эквивалент хай-скул диплома: GED. Глазки потухшие, штаны спущенные с ширинкой у колен. Не наш типаж совершенно. Но у мальчика есть история: отец умер 10 лет назад, а мать, которой сейчас сороковник, выходит замуж. И чувствует он себя позабытым и позаброшенным. Надо мальчика спасать.

Естественно, денег у них нет, поэтому договорились за тысячу долларов его отучить и пристроить. Хотя, сказать по правде, я плохо представлял, как это произойдет, с учетом подавленности и юного возраста. 500 долларов бабушка внесла вперед, а оставшиеся 500 обещала донести в момент завершения курса.

Учился мальчик вяло. Приходил аккуратнo, но участия в процессе на лице не наблюдалось. В классе сидит телом, а мозгами он где-то еще. С горем пополам закончил он курс и пришел ко мне делать резюме на практику. Я обычно обрезаюмяемого раскручиваю, расшевеливаю и открываю разговорами о жизни, о том, о сем. Мне нужно, чтобы нарисовался образ какой-то. А дальше этот образ описать на бумаге – уже дело техники.

Слово за слово, выясняется, что парень – страстный геймер. Ещё не подозревая, к чему это приведет, я придвинул к себе клавиатуру и предложил ему перечислить игры, в которые он хорошо играет. Вышло четыре полных строчки! Я присвистнул. И, что любопытно, когда он игры перечислял, глазки у него засветились и парень оживился. Опаньки! Вот он, образ-то!!!

Я бегом к Софии, моей правой руке и мастеру художественного пристраивания выпускников. Рассказываю про геймера. Она тоже загорается. «Знаешь, — говорит, — у нас одна выпускница работает в компании, где делают игры». Тут же при мне ей звонит. Начинает издали, но быстро приближается к цели: рассказывает про вундеркинда. Выпускница сомневается, – она там всего лишь временный консультант, повлиять ни на что не может.

— А кто там у вас менеджер? — интересуется София

— Натан Голдсмит, — говорит девочка.

— А он еврей?

— А я не знаю.

— Давай-ка мне его номер телефона.

София звонит менеджеру. Это мужчина лет под 50, пребывающий в поисках смысла жизни, как оказалось.

— Слушай, Натан, ты часом не еврей?

— Еврей, а что?

— Если еврей, то скажи: ты знаешь, что такое мицва (богоугодное дело в иудаизме)? Или тебе объяснить?

— Знаю, а что?

— Слушай сюда... Еврейский мальчик, геймер, сирота...

И рассказывает ему всю эту историю с папой и мамой и с увлечением играми. Натан словно ждал этого момента всю свою жизнь.

— Это теперь мой мальчик, — говорит он Софии с чувством. — Я его у тебя забираю. Положим ему для начала 18 долларов за час, а там посмотрим. И я добьюсь, чтобы он колледж закончил, негоже так по жизни болтаться с GED.

Произошло всё это с космической скоростью. Бабушка Голденберг позвонила на следующий день Софии и очень ее благодарила. Под конец она сказала:

— Я так рада, так рада! Там за нами 500 долларов осталось, так уже Бог с ними, я думаю! Чтоб вы мне все были здоровы!!!

Мальчика я встретил через три года, он пришел подправить резюме. Тут я присвистнул во второй раз. Он уже в трех очень серьезных геймерских компаниях поработал. У него сейчас больше, чем 30 долларов за час. Приехал он на ярко-красной convertible тачке, был в ослепительно белоснежной майке, с толстенной золотой цепью на груди. Ширинка осталась на том же, исключаящем резвый бег, месте. Но абсолютно никакой в нем не было подавленности или тоски. Живой такой парнище, уверенный в себе и одновременно скромный. Держится с достоинством.

Приятно, черт побери!!!

«...Когда я так тебя люблю!»

У Софии яркая одесская манера ведения разговора, её невозможно ни скопировать, ни просто повторить. Например, звонит София менеджеру, который у нас берет практикантов.

— Лёва? — говорит она встревоженным голосом.

— Что случилось?

— Как что случилось? Ваша компания на Крэгс-листе повесила объявление, что нанимает практикантов-тестировщиков. И это в то время, когда я тебя так люблю!

Который час?

Во времена массовой практики в Компаке, то есть летом 1996 года, приходит ко мне одна возмущенная практикантка с жалобой.

— Миша, меня Мотя на ... послал.

— А почему?

— Так в том-то и дело, что вообще без всякой причины. Я только спросила: «Не знаешь, который час?» А он меня с ходу послал. Иди ты, говорит, на ...

Встречаю вечером обидчика, – он продолжает добирать вечерами какие-то классы.

— Слушай, ты правда её так прямо и послал? А почему?

— Миша, ты не представляешь, как она меня достала! Каждый день, понимаешь, КАЖДЫЙ, подходит ко мне с каким-то безобидным вопросом, а потом затевает разговор на полчаса и всего меня своим негативом так измочаливает, что уже и жить не хочется.

— И?

— Так вот, вчера она спрашивает: «Который час?», но я-то знаю, что дальше будет. Ну и сказал ей: «А пошла бы ты на ...!»

По следам наших публикаций

ВЗГЛЯД НА ЖИЗНЬ

Старый анекдот: Приносит отец младенца на обречение. Раввин посмотрел на ребенка и говорит: «А почему у мальчика отсутствует веко на глазике?» — «Так вот и родился, без века», — сокрушенно отвечает отец. «Не горюй, — сказал раввин. — Мы сейчас в одном месте отрежем, в другом подошьем. Никто даже не заметит». Но тут отец ребенка

решительно запротестовал: «Не надо ничего подшивать! Сами подумайте – вырастет парень, и какой же у него будет взгляд на жизнь?»

Каждый из нас идет по жизни своей дорогой. Мы встречаемся и расходимся. Мы пытаемся что-то сделать вместе. Иногда получается, иногда не очень. Иногда мы спорим. Иногда только слушаем и диву даемся: случится же такое! Общаюсь с сотнями людей, я подчас непроизвольно всматриваюсь, не видно ли шрама над веком. Нет, не видно. Но откуда же характерный взгляд на жизнь?

Парень лет двадцати водит такси и не хочет искать работу тестировщика, хотя и окончил полный курс обучения. «Почему не ищешь работу?» — спрашиваю его. «Да кому я нужен такой молодой?» — говорит он.

Женщина под сорок. Цветущая внешность, интеллигентное лицо. Та же история, но аргументация уже другая: «Кому я нужна, когда кругом полно молодежи?»

Можно привести им десятки и сотни примеров людей такой же возрастной группы, вполне успешно нашедших работу, — не убеждает. Да и не надо никого убеждать. Просто у них такой взгляд на жизнь.

Недавно приехавший в США молодой мужчина пришел посоветоваться о жизни. Внешность жуликоватого бездельника. В глазах тоска. Хочет заниматься бизнесом. Спрашиваю: «Какой бизнес вас интересует?» Ему не важно какой, лишь бы бизнес. Тут мне трудно советовать. Чувствую себя вроде того доктора, у которого ведерный клистир — одно лечение от всех болезней. Предлагаю ему посмотреть каталог с перечнем 200 наиболее ходовых бизнесов для начинающих. Он смотрит на каталог с тоской в глазах: «Я по-английски читать не могу. Мне бы такое, чтобы купить дешевле, а продать дороже».

...К приятелю приехал родственник с Украины. Такого шустрого парня я давно не встречал. Он в течение месяца вступил в несколько разных синагог

— хотел получить в подарок автомобиль. Одновременно рассматривал и возможность покупки автомобиля. Он переговорил с десятком «старожилов», выясняя, какой автомобиль и где надо покупать. Легко догадаться, что ему пришлось выслушать немало различных мнений. Встречаю его через месяц и интересуюсь, как дела с покупкой автомобиля. Выясняется, что именно завтра он собирается его купить. «Ну и где же ты решил покупать?» — спрашиваю его. Ответ был обескураживающим: «Неважно, где покупать, все равно обманут!» Кстати, в одной из синагог ему через месяц таки подарили автомобиль.

...Разговариваю с нашим выпускником, который уже года три работает тестировщиком. Ему сильно недоплачивают, но он не любит искать работу, предпочитает работать на одном месте. В прошлый раз, когда он так «стоял насмерть», после сокращения штата ему пришлось искать работу месяца два. С тех пор он страшно напуган. Хотя секрет именно в том, что легче найти хорошую работу, когда ты работаешь, а не когда сидишь дома. «Ты не представляешь, какие непорядочные люди у нас работают менеджерами! — говорит он мне. — Нанимают людей якобы на девять-десять месяцев, а через месяц увольняют».

Пытаюсь его урезонить. Объясняю, что отрасль очень динамичная, планы у начальства меняются очень часто. Открываются новые проекты, закрываются старые. То есть причина сокращений не в чьей-то непорядочности, а чисто производственная.

«У нас не так! — говорит он. — Вот, например, постоянный сотрудник не был в отпуске два года. Наконец собрался отдохнуть. Целый месяц его не будет. Они же на месяц не смогут никого нанять? Так они новому человеку говорят, что проект рассчитан на год, сдергивают его с постоянной работы, а когда постоянный сотрудник из отпуска возвращается, они этого увольняют». — «Ну сам подумай, — говорю я ему. — Это же не траншею копать. Тот, кто придет на месяц, не в состоянии заменить человека, проработавшего два года. Новый человек только разбираться в проекте будет несколько месяцев. Плюс с ним надо

собеседование проводить, да не с одним. Общение с агентами занимает время. Столько мороки только из-за того, чтобы взять кого-то на месяц, без всякой пользы для дела». — «Ты их не знаешь! — говорит он многозначительно. — Они через человека переступят и даже не поморщатся».

...Приходит очень симпатичный американец с русской женой. Привез ее из России пару лет назад. Его приятель, который тоже женат на русской, год назад привел к нам свою жену. Она очень быстро пошла вверх, теперь получает хорошие деньги и вполне счастлива, как и ее супруг, который не знал, чем ее занять. У этого господина другой случай. Достаточно одного взгляда на его спутницу жизни, чтобы понять: меньше всего на свете ей хочется работать. «Сделайте что-нибудь!» — говорит он, и из его глаза катится здоровенная слезища, которую он смущенно промокает бумажной салфеткой, ловко вытасченной из кармана.

Беседую с его женой. У них типичная проблема различий во взгляде на жизнь. Для нее жизнь уже удалась: она вышла замуж за иностранца, она может себе позволить быть на его содержании. Подруги ей завидуют. У нее в Америке и круг знакомых уже сложился — находящиеся в аналогичном положении соотечественницы. Да они ее уважать перестанут, если она работать пойдет!

«Вы не представляете, как я хочу рабо-о-о-тать!», — она произносит это томно и не очень правдоподобно. Взгляд ее в этот момент устремлен чуть в сторону. Лицо ничего не выражает, кроме томления, и очень напоминает рекламные картинки в тех журнальчиках, которыми забивают каждый день почтовые ящики потенциальных потребителей косметики, лифчиков и автомобилей.

...«Вы не знаете Америку!» — сказала она с вызовом. Она американка и по должности должна помогать новым эмигрантам в поиске работы. «Откуда же мне ее знать? — говорю ей миролюбиво. — Вот вы мне и расскажите об Америке». — «Вы

не знаете Америку! — продолжает она ту же тему. — Почему вы думаете, что если человек был директором угольной шахты, то его не возьмут тестировать программное обеспечение?»

Ничего такого про директоров угольных шахт я не говорил, но, видимо, данный пример чем-то близок этой даме. Она по-прежнему агрессивно настроена. Ее указательный палец описывает сложную траекторию около моей физиономии. Перехожу в наступление: «Вот вы мне и скажите, почему его не возьмут? Вы же знаток Америки». — «Его возьмут!!! — она практически переходит на крик. — Его обязательно возьмут!!!» Дальнейшая беседа не состоялась, потому что дама перешла на ультразвук, а мои уши в таком частотном диапазоне работать не приспособлены.

Два разных взгляда на жизнь. Причем мы оба правы, но каждый по-своему. Если человека привести за руку к приятелю в компанию, то шанс получить работу достаточно велик. Но контакты такого сорта, к сожалению, редки и для новых эмигрантов нетипичны. Если искать работу на рынке, то резюме директора шахты сильно проигрывает в сравнении с другими резюме, где показан более адекватный опыт работы и образование. Кроме того, может возникнуть опасение, что администратор такого уровня, то есть человек, привыкший руководить, будет чувствовать себя не очень комфортно в роли подчиненного.

...Наташа – человек очень жизнерадостный. Когда она пришла учиться, то выглядела немного растерянной и нелюдимой. Но это быстро прошло. Наташа хорошо училась. Кроме своей группы, посещала занятия практически во всех десяти классах, которые идут у нас одновременно. В какой-то момент мне показалось, что ей пора уже искать работу, – нельзя же учиться до старости. Я ей так прямо и сказал: давай искать работу! Наташа, глядя на меня совершенно счастливыми глазами, отвечает: «Да что вы, я никогда и не собиралась работать по этой специальности».

Мне становится не по себе. Да ведь вы, говорю, деньги потратили и полгода жизни ухлопали ради чего? И тут выясняется такая история: приехала Наташа к родителям-пенсионерам, которые живут где-то на отшибе и, кроме как с несколькими другими пенсионерами, ни с кем не общаются. Она страшно скучала, маялась от отсутствия общения с другими людьми. Тут ей кто-то и присоветовал: иди поучись. Там народу много, заведешь друзей, на все случаи жизни советов получишь. А научиться разбираться с компьютером тоже никому не повредит.

Человек нашел то, что искал. Теперь у нее целыми днями не смолкает телефон. Все выходные она либо в гостях, либо кого-то у себя принимает. Короче, счастливый человек, и этим все сказано. При этом она работает по прежней профессии и ничего другого не ищет.

«Ладно, — говорю ей, — жаль, что вы ограничились только этой частью нашей программы, но хорошо, что ваш случай довольно уникальный». — «Наивный вы человек! — говорит Наташа, глядя на меня лучезарным и нежным взглядом. — Таких, как я, здесь полно. Вы бы лучше при школе бюро брачное открыли. Сейчас все бизнесы стремятся обеспечивать комплексные услуги».

...Был я как-то на большой русской вечеринке. Подходит ко мне парень лет 30, невысокий, упитанный, плотненький такой, и выражение лица у него не сильно довольного жизнью человека. Представляется мужем одной нашей студентки – Любаши. А Любаша, надо сказать, сильно меня потрясла в тот момент, когда я писал ей резюме, заявив, что ей уже тридцатник. Потому что выглядит она на 20 лет максимум: тоненькая, стройненькая, со счастливейшей и беззаботнейшей улыбкой. Эдакая воздушная *happy creature*. Ничего себе парочка подобралась! А девчонка симпатичная, надо сказать, даже более чем.

Муж Любаши – программист – спрашивает утвердительным тоном:

— Я так понимаю, она (Любаша) работу не найдет?

— Почему вы так думаете?

— Глупая она очень.

В этом месте я внутренне слегка вздрагиваю от неожиданности.

— Конечно, она не очень технический человек, — говорю я (и это чистая правда), — поэтому она не начнет с 25-30 долларов за час, а начнет с 18-20 и уже оттуда будет двигаться вперед.

И что вы себе думаете? Ровно через две недели приходит Любаша на собеседование, и ей там дают предложение о работе на 18 долларов в час. Она, радостная, с подписанным предложением о работе, идет на парковку и звонит по дороге с сотового мужу, чтобы обрадовать его:

— I've got a j-o-o-o-o-b!!!

— Да нечему радоваться. Тебя в первый же день оттуда и выгонят!

Вот такая парочка. Я поначалу думал, что она мимо ушей всё пропускает и он ее достать просто не в состоянии. Но капля, как говорили древние, точит камень не силой удара, а частотой падения. Контракт у Любаши был на 6 месяцев. Каждый день с утрачка, а может, и с вечера тоже муж ей говорил, что это был её единственный шанс, по принципу дуракам везёт. Больше она никогда работу не найдет. И добил-таки её!

После окончания контракта Люба вышла на рынок с гораздо более сильным резюме и должна была уверенно получать долларов 25 на новом проекте. Но она настолько боялась, что ее никуда не возьмут, что просила всего 12 долларов за час.

В итоге всё сложилось более-менее удачно. Любаша, золотце, с собой справилась и хорошо пошла вперед в профессиональном плане. А лет через пять пришла резюме обновить – полная жизни, цветущая. У нее, оказывается, деточка маленькая. Я с внутренним замиранием спрашиваю: «А муж тот же самый?» — «Нет, — говорит, — ну его! Совершенно другой, очень хороший».

Девчонки, красавицы, ну чего вы за таких ... замуж выходите???

Чужой успех пережить не каждый сможет

За относительно короткий промежуток времени я насмотрелся очень много жизненных историй и перипетий, подчас совершенно невероятных. Буквально за пять-шесть лет, с 1995 по 2000 год, когда обвалился интернет-бум и школа сошла почти в ноль. Среди прочего – конфликты и полный распад семей, родственников и дружеских отношений. Сначала я упрощенно объяснял это тем, что многие не в состоянии пережить чужой успех: завидуют, чувствуют себя уязвленными. Потом я стал видеть более тонкие детали.

Отношения начинают портиться зачастую не в тот момент, когда человек чего-то в жизни добился, а раньше, когда он начал двигаться в выбранном направлении, к достойной и высокой цели. Само движение уже успех. И даже на такой начальной стадии этот успех раздражает других людей. Когда ты раздражаешь откровенных неудачников, это понять относительно легко. Но ты начинаешь раздражать и людей, казалось бы, вполне благополучных.

Почему? Как может их задеть то, что кто-то с велфера или со стройки пошел учиться на айтишника или медсестру? Еще как может! И причина очень веская. Баррикада проходит не только и не столько между тем, у кого что-то есть, и тем, у кого ничего нет. Настоящая бетонная стена неприyatия, с колючей проволокой, пулеметами, ДОТами и ДЗОТами, разделяет тех, кто что-то делает, чтобы добиться большего, и тех, кто ничего не делает. Кто не пошевелит пальцем для того, чтобы изменить собственную жизнь к лучшему, никогда не простит того, кто покинул их ряды.

Казалось бы, да и Бог с ними. Какое мне дело до тех людей, которые не хотят, чтобы я добился успеха? И это логично, правда? К сожалению, не всегда. По ту сторону баррикад могут оказаться самые лучшие друзья и ближайшие родственники. И они совсем не обязательно говорят тебе, что они тебя ненавидят. Наоборот, они тебя любят, они тебе желают добра. Кто, если не они, никогда не видевшие Солнца, расскажут тебе, как хорошо жить в жирной навозной куче? Какое невероятное количество судеб встало на прикол именно в этом месте!

Была у меня студентка одна – одесситка, лет 26, замужем. Муж на такси работает, приносит 40 тысяч в год наличкой и чувствует себя крутым мачо, кормильцем. Тут она к нам на курсы поступила, и начались конфликты в семье: не надо тебе вообще работать, сиди дома! К концу курса она подала на развод. Решительная оказалось девочка. Я её еще переспросил: «Ты уверена, что хочешь развестись?» И потом долго с разных сторон обдумывал-передумывал её ответ: «Зачем мне муж, который меня по жизни тянет назад?»

Через год встретил ее в русском ресторане вместе с интеллигентным бородатым хлюпиком-американцем. Нежная такая парочка, ручка в ручке, взгляды томные. Я ее отозвал: «Кто такой?» — «Это мой менеджер, — говорит. — Вы даже не представляете, какой он хороший!»

И чего это я не представляю-то?

В чем виноват-то мужик?

Знакомые как-то прислали женщину лет так, скажем, за пятьдесят, чтобы я ей резюме полирнул. Они её на дому подучили, а с резюме не были уверены. Надо помочь человеку. Муж-тиран, затравил совсем, а она в магазине работает за 11 долларов в час, уйти от него не может, материально очень зависима.

Приходит эта дама в мой офис. Высокая, как стрела, прямая, коса русая в хороший кулак толщиной. Ну, мы под резюме ведем мирную беседу. Я, в частности, выясняю, как она попала в США. Оказывается, было ей 46 лет, жила она в Питере, никого, можно сказать, не трогала. А до этого её подруга вышла замуж за американца и нагрянула через пару лет в гости с мужем и братом мужа. Вот этот самый брат мужа подруги втюрился в нее с ходу и прицепился: выходи за меня замуж, и всё!

— А сколько ему лет было? — спрашиваю я.

— Ему в тот момент было 60.

— Слушай, между нами (я в свои 45 лет в будущее смотрел с тревогой), а как он в 60 лет, мог что-то?

— Ой, сволочь такая, по три раза в день!

Я и сегодня не понимаю – а чего он сволочь?

Баллада о русском тестировщике

Привезли в деревню пилораму.
— У-у-у, блин! — сказали мужики.
И принесли веточку. Пилорама – вжиг! – и распилила.
— У-у-у, блин, — сказали мужики.
И принесли полено. Пилорама – вжиг-вжиг! – и распилила.
— У-у-у, блин, — сказали мужики.
И принесли толстенное бревно. Пилорама – жу-у-у-у! – и распилила.
— У-у-у, блин, — сказали мужики.
И принесли железобетонную балку. Пилорама – хрясь!
— и сломалась.
— То-то, блин! — сказали мужики.

Калифорния – это очень наше место

Первые лет десять американской жизни у нас троих, включая дочь, в какие-то моменты возникает ощущение, что ты находишься во сне, что всё вокруг нереально, что сейчас что-то дрогнет перед глазами и мы окажемся там, откуда приехали. Но это не более, чем на одно мгновение. Потом все становится на свои места: мы в реале. Жизнь продолжается.

Я уже рассказывал, что, когда мы жили в Сан-Франциско, дочь однажды пришла из школы, находящейся в 10 минутах пешком от нашего дома, и говорит: «Знаешь, иду я из школы и думаю: «Я СЕЙЧАС ИДУ ПО АМЕРИКАНСКОЙ ЗЕМЛЕ!» Поймут ли это чувство те, кто живут в других странах? Но среди эмигрантов нашего призыва этим никого не удивить.

У меня обычно такое ощущение возникает во время езды по 280-му хайвею. В Силиконовой долине основных хайвеев два: 280-й и 101-й.

101-й в плане открывающегося вида очень индустриальный: здания компаний, гостиницы, ангары НАСА, иногда совсем не радующие взор складские постройки, равнина с виднеющимися на западе холмами. 280-й хайвей идет параллельно 101-му, но ближе к океану. До океана из Долины рукой подать, 20 минут, если ехать по дороге. Но дорога всего одна, и до нее тоже надо добраться. От нашего офиса в Маунтин-Вью

на машине до океана минут 40 максимум.

Океан холодный, ибо вдоль берега проходит холодное течение. Близость к океану и высота гор, отделяющих данную местность от океана, определяют микроклимат. Сан-Франциско, например, стоит на открытом берегу, там нет гор. Сан-Матео стоит на расстоянии, но горы там низкие, и там прохладнее, чем в Маунтин-Вью, где разделяющие горы покруче. Ещё теплее градуса на 4 по Цельсию в Сан-Хосе, который и от океана стоит подальше и горами отделен более крутыми. Вот так, за час, пока доедешь по 280-му хайвею от Сан-Франциско до Сан-Хосе, насмотришься восхитительных видов и прочувствуешь несколько климатических зон.

Дорога идет не прямо вдоль подножия гор, отделяющих Долину от океана, а на небольшом расстоянии, – так гораздо лучше наслаждаться видами. И дорога не прямая, как стрела, а совсем наоборот, – она изобилует поворотами. Новый поворот – новый вид. Нет вокруг индустриального пейзажа, а есть горы и холмы, застроенные шикарными усадьбами. Еще есть холмы с пасущимися на них стадами очень породистых коров. Для красоты. Если хочешь купить такой холм, то берешь на себя обязательство выпастить на нем стадо – чтобы люди радовались красоте и мирной идилии.

Я своими глазами видел тихоокеанское побережье американского континента от Аляски до Южной Мексики. Практически в любом месте глаза разбегаются от красот и ты напитываешься мощной энергетикой Великого океана.

Как-то в неформальном разговоре за чашкой кофе стильный мужчина, итальянец-рекрутер, мне с чувством говорил: «Пойми, Майкл, долина не может быть дешевым местом. Тут уникальное совпадение двух факторов: это лучшее в мире место для работы – раз, и тут лучший в мире климат – это два». И я с ним согласился безоговорочно. Но от себя добавил: «И нигде больше новый эмигрант не будет чувствовать себя таким своим, местным, как тут, – это три». И он тоже не стал возражать.

Еще одна особенность Калифорнии – тут практически нет комаров. Я в молодые годы был в двух экстремальных комариных ситуациях: в тайге на Белом море, точнее, в Канда-лакшском заповеднике (рядом), в стройотряде. В другой раз рыбачил в плавнях на Кубань-реке, при самом ее впадении в Азовское море. По сравнению с этим ужасом комариный писк в Подмосковье – это детский лепет, но тоже неприятно, когда тело зудит.

В лесах Калифорнии комар – редкость большая. Если где и можно встретить писклявого, то у воды. Течет ручей в овраге, спустишься к самой воде – вот там они есть, здоровенные такие.

Еще Долина – это сочетание океана и гор, включая снежные горы, с катанием на лыжах и снегоходах. Это сочетание индустриального и курортного если не в одном квартале, то на смехотворном расстоянии: 30 минут на машине – и ты будто на другой планете. А еще есть Винная долина в полутора часах езды, где сотни виноделен. А еще тут десятки больших и малых парков в горах, очень благоустроенных. И тропы-тропы-тропы... Мало того, что ухоженные, они еще и с туалетами, столиками-скамеечками для перекуса. А в туалете, который бесплатный, еще и туалетная бумага бесплатная и всегда в наличии. И очереди нет. Здесь совершенно теряет смысл знакомое с детства обращение к любителю пения: «С таким голосом только сидеть в туалете и кричать «занято!»

А педагогов где взять под новую профессию?

В начале пути нам было катастрофически сложно с преподавателями. Хорошо, что к ведению занятий подключился Солженицын, а то бы я совсем пропал. Но на подходе были очень талантливые люди из наших выпускников. Им просто нужно было годик-два поработать в индустрии. Так что со временем нам стало проще находить достойных преподавателей. Но и потребность в педагогах возрастала с каждым годом.

В конце 1996 года, когда я как раз собрался увольняться из БигВижн, чтобы полностью сосредоточиться на школе, Солженицын решил, что хочет иметь свою школу. Тяжелый был момент. Это не параноидальная Руфина, неспособная написать за два часа письмо размером в одну строчку. Это человек способный и знающий. Более того, я сам собственноручно ввел его в бизнес, познакомил с десятками людей, которые ему доверяют и испытывают признательность за перемены в своей жизни.

Тут есть о чем призадуматься. Какие у меня отношения с теми, кого я приглашаю преподавать? Действительно ли я хочу самый цвет – людей, способных самостоятельно собирать и полностью отрабатывать группы студентов? Или я хочу

кого-то менее крутого, менее амбициозного, но и менее талантливого?

Такое развитие событий мне не нравилось совершенно, но я понимал, что это не более чем моя проблема. Солженицын ничего плохого не сделал. Через 6-7 месяцев ему стало невмогуту тащить на себе все остальные аспекты, связанные с собственной школой, и он эту деятельность прикрыл. А я справился со своими проблемами и смог снова пригласить Солженицына к нам, на что он согласился. И я очень доволен, что всё так хорошо разрешилось.

Еще один нюанс, важный для меня в тот момент: я не могу иметь преподавателя, который учит еще где-то, кроме нашей школы. Особенно во враждебном нам или просто низкосортном учреждении. Участие такого педагога в нашей программе используется как аргумент против нас: «Да зачем вам учиться в той школе? Вот, у нас работают те же преподаватели, а вам к дому ближе». Не все из тех, с кем пришлось на эту тему объясняться, поняли меня правильно, но выбора у меня нет. Таковы правила игры.

В те годы в контракте со студентами был прописан пункт, запрещающий им в течение первого года работы преподавать на стороне и заниматься репетиторством на дому. Мне не конкуренция их была страшна, а унавоживание рынка низкокачественным продуктом, что на всех нас влияло негативно.

Так получалось, что все эти мелкие школки и курсики в Сан-Франциско, продолжающие возникать по несколько штук каждый год на тамошнем безрыбье (отсутствии хотя бы одной действительно приличной школы), тупо копируют наш процесс и просто нанимали наших вчерашних выпускников вести занятия. Это был мой учебный план, мои пособия, задачи и упражнения из моего конспекта, – ни одна извилина ни в одной голове не пошевелилась, чтобы добавить что-то свое.

Первый год в Маунтин-Вью был самым сложным в плане преподавания. Вначале были только мы с Солженицыным. Потом на почасовую должность пришла женщина, совмещающая наши часы с почасовой работой в сити-колледже. Постепенно она перешла к нам на постоянную работу. Потом мы сделали несколько рабочих виз преподавателям. К 2000 году у нас уже было 5 штатных педагогов и два десятка почасовиков. Всех, кого мы нанимали на постоянную работу, вне зависимости от преподаваемого ими предмета, я обязывал пройти все наши курсы, чтобы индоктринироваться в философию нашей

школы. Иначе они не смогут стать ее органичной частью.

Попадались иногда такие преподаватели, которые чувствовали себя как бы подарком школе и не хотели ни во что вливаться: «Я свое дело знаю!» Этим приходилось заменять на более адекватных, рассуждающих («Чем я могу быть полезен?»), а не «Скажите спасибо, что я вообще...» Всё чаще стали приходиться желаемые вести занятия. Иногда очень классные – то, что надо. Иногда просто желаемые заработать денег (этого недостаточно). Порой совершенно неадекватные. Иногда казалось, что и вовсе сумасшедшие.

Нас копируют

За чистоту площадки идет постоянная борьба, поскольку охотников пачкать много, и все время появляются новые. Только про нас вышел первый видеосюжет на канале WMNB, как в течение двух недель по стране объявилось полтора десятка школ по тестированию ПО, преимущественно в Нью-Йорке и его окрестностях, где уже много разных компьютерных курсов и курсиков. И что интересно, все объявили себя нашими филиалами: так легче набирать студентов.

Мне пришлось всех обзвонить и строго пригрозить судебным преследованием. Подействовало очень отрезвляюще. В рекламных объявлениях я стал добавлять: «Школа не имеет филиалов за пределами Силиконовой долины». Но что делать, когда подобное происходит не далеко, а рядом, прямо на нашем пятачке?

За редчайшим исключением, практически все местные борцы за перековку населения в тестировщиков лгали, будто это они первыми всё придумали и начали. Постоянная вонь неслась со стороны Руфины, которая договорилась до того, что будто она пригласила меня в свой бизнес, но увидев, насколько я бездарен и ни на что не годен, выгнала взашей. Более того, если позвонить ей в офис и спросить: «Это Портнов Компьютер Скул?» — то ответ будет: «Да-да, конечно, это *та самая школа*. Приходите, записывайтесь».

Приходилось как-то нейтрализовать тех, кто сознательно или по глупости норовил устроить очередное кидалово на местности. Надо сказать, что некоторые люди, которые дома не смогли добиться ничего значительного в своей профессии, в эмиграции приходили к мысли, что здесь, кроме них, нет никого,

с кем можно конкурировать или хотя бы считаться. Журналист из районной газеты чувствовал себя как минимум Достоевским. Младший научный сотрудник педагогического НИИ второй категории вдруг приходил к мысли, что педагогическая наука до него вообще не вырастала из пеленок. Естественно, мыслями о собственном величии они делились на страницах той прессы, которая предоставляла им такую возможность. Все это было бы совершенно безобидно, если бы этим бредом из людей не начинали вышибать копейку, доллар, сотню долларов, тысячу... Больше – лучше.

Я все время пытался сам для себя понять: что есть отличная профессиональная эмигрантская школа? Что это? Помещение с компьютерами? Нет, конечно. А что?

И тут случилась оказия: мне пришлось публично пройти по одному бизнесмену и одновременно педагогу-новатору из новоприбывших. Вашему вниманию предлагается публикация конца 1997 года, где я сам для себя сформулировал понятие «мастер – человек, из чьих рук новичок принимает профессию».

«ГДЕ?» ИЛИ «У КОГО?»

Некоторое время назад в нескольких номерах газеты «Кстати» была опубликована статья Антона Бобрика под названием «Куда пойти учиться».

Собственно, ответ на этот вопрос по косвенным признакам можно было вычислить, и не читая саму статью. Автор был представлен как президент компании «Unlimited Knowledge» и «Представитель Украинской Ассоциации Профессиональных Психологов». А на той же странице, что и статья, было опубликовано рекламное объявление компании «Unlimited Knowledge», которая приглашала учащихся по самым разным профессиям. Там и программирование, и тестирование, и даже детская студия есть. В подзаголовок статьи была вынесена фраза «Приглашение к размышлению». Грешно не воспользоваться предложением и не поразмышлять на такую тему. А поскольку Антон высказал много интересных суждений, то мне придется некоторые из них своими словами пересказать, хотя без прямого цитирования тоже не обойтись.

Антон считает, что основная проблема современной системы образования (а она существует свыше трехсот лет) заключается в том, что от всех учащихся требуют усвоения одного и того же материала в одном и том же объеме. Все учащиеся усваивают материал по-разному, поэтому учебный процесс не может быть эффективным. Поскольку один преподаватель вынужден работать с группой учащихся, то это порождает классно-урочную систему и выставление оценок. Общество с конвейерной экономикой породило конвейерную систему образования, и нерешенность этой проблемы лихорадит общество.

«... Школа этого типа ставит школьника в позицию пассивного приемника знания, исключает личное отношение к знанию, не терпит творчества, фантазии, мысли, не оставляет места для общения, игры, свободной деятельности, не предполагает личной ответственности даже за учение; короче говоря, эта школа объективно сориентирована на подавление всех существенных человеческих черт как школьника, так и учителя». Вот если эту проблему решить – тогда все сразу станет с головы на ноги. Антон открытым текстом сообщает, что он владеет решением, хотя и не раскрывает подробностей. Нет и ссылок на какие-либо профессиональные издания, где с этими подробностями можно ознакомиться. Жаль!

А как же быть с хорошим учителем? Каждый из нас может припомнить встретившегося на его жизненном пути яркого, талантливого педагога, который, преодолевая врожденные недостатки конвейерной школы, умел влюбить учащихся в свой предмет и оставил заметный след в их сознании. На это Антон дает такой ответ: поскольку школьная система в целом «направлена на элиминирование личности», то, будучи органичной частью этой системы, «любой учитель, какой бы хороший он ни был, делает то же самое. Точнее – школа руками учителя уничтожает личность ученика».

Читая продолжающиеся из номера в номер соображения Антона, мне всё хотелось спросить: «Позвольте, а каким образом критика существующей 300 лет системы образования приближает нас

к ответу на абсолютно прагматичный для живущего в Сан-Франциско эмигранта вопрос: куда пойти учиться?» Поначалу мне показалось, что просто название статьи подобрано неудачно. Но наступил момент, когда Антон сам совершенно неожиданно переключился с критики системы образования как таковой на вопрос «какой же быть эмигрантской школе?» Ответ должен был появиться в очередном номере. Но, увы.... Учитывая, что обещание «продолжение следует» уже несколько месяцев остается только обещанием, я позволю себе остановиться на том, что было высказано, не дожидаясь продолжения.

Первое – МАСТЕР. Коренное отличие профессиональной школы состоит в том, что ее ключевой фигурой является МАСТЕР, то есть тот, из чьих рук учащийся принимает профессию или ремесло. В науке, в искусстве, в программировании или вождении автомобиля. Профессиональное образование не может быть измерено той же меркой, что и образование, получаемое в начальной или средней школе, тем более в детском саду. Даже различные каналы профессионального образования отличаются очень сильно: профтехучилище, вуз, техникум, трехмесячные курсы для эмигрантов... Тот, кто в своей профессиональной жизни встретил МАСТЕРА, не станет сетовать на несовершенство классно-урочной системы.

Точка зрения Антона на роль мастера видна не только из приведенной выше цитаты об учителе. В объявлении «Unlimited Knowledge» есть такие слова: «На все программы требуются преподаватели. Методическая подготовка за счет центра». Можно ли получить рецепт лечения профессиональной школы, прощупывая пульс школы общеобразовательной? Критика в адрес («школы вообще») не поможет создать эффективную профессиональную эмигрантскую школу. Это ей не хватает творчества? Или мотивированности? Неужели это – то самое место, где подавили личность учащегося?

Если быть кратким: нет МАСТЕРА – нет профессиональной школы.

Второе – не «КУДА?», а «К КОМУ?» Если перед

человеком стоит вопрос «куда пойти учиться?», то, чтобы не запутаться в трех соснах, он должен сначала ответить на вопрос «к кому пойти учиться?» Понятно, что к МАСТЕРУ. Мастер может работать как репетитор. Скорее всего, он работает вечерами на дому с небольшой группой, а то и вовсе индивидуально. Вокруг нас есть немало очень успешных репетиторов. Несколько мастеров могут работать под одной крышей. Они снимают помещение, покупают оборудование, нанимают администрацию. Тогда рождается ШКОЛА. (Можно дать разные определения школы, но мне лично такое нравится больше.)

Есть и другой путь: кто-то вкладывает деньги. Покупает оборудование, снимает помещение, нанимает преподавателей. Это самый распространенный сегодня вариант. И «Unlimited Knowledge», похоже, принадлежит именно к этой категории.

Третье – честность и компетентность. Чтобы быть успешной, профессиональная школа для эмигрантов как минимум должна строиться на таких принципах, как честность и компетентность. Проще всего сказать, что честность – это когда не обманывают клиентов (в нашем случае – учащихся, реальных и потенциальных). Известны десятки способов обмана, чтобы «расколоть» доверчивого человека на тысячу-другую, но об этих уловках и как не попасться на них мы поговорим в другой раз. С компетентностью сложнее. Слишком много граней. Слишком много разных вещей нужно знать, чтобы школа работала успешно. Среди прочих: держать руку на пульсе рынка труда, разработать учебный план и программу, подобрать преподавателей, сделать своим учащимся резюме, договориться с компаниями о практике или о найме выпускников прямо со школьной скамьи, не «проколется» в финансовом отношении, соответствовать требованиям штата, (работать без сертификата – это нарушение закона).

Понятие компетентности в таком деле, как эмигрантская школа, многогранно. Известны случаи, когда исключительно грамотные профессионалы пытались создать школу и довольно быстро заканчивали полным фиаско. А бывает такая

некомпетентность, которую трудно отличить от прямого обмана.

О подборе педагогов мы уже поговорили. Поговорим теперь о знании рынка труда. Антон пишет, что его не особенно интересует, что хотя бы изучать потенциальные студенты. Они следуют стереотипам, а стереотипы быстро устаревают. Учить надо не тому, чего хотя бы некомпетентные пока люди, а тому, что требует рынок. Благородно, слов нет! С другой стороны, подавляющее большинство новичков опираются на советы работающих людей, многие из которых не только часто выходят на рынок самостоятельно, но и имеют значительный круг профессионального общения. Какой же такой особой технологией владеет представитель Украинской ассоциации профессиональных психологов, что искренне считает себя более компетентным, чем люди, работающие по той или иной инженерной профессии?

Секреты технологии раскрываются в другом газетном объявлении, где Анатолий, доказывая, что существует большой спрос на специалистов по ORACLE (мы к этому объявлению еще вернемся), перечисляет несколько журналов и газет, где можно найти соответствующие объявления о вакансиях. То есть Анатолий изучает рынок труда по объявлениям о найме. Это не противоречит здравому смыслу, но существует большая дистанция между здравым смыслом («на моем месте так поступил бы каждый») и профессиональной компетенцией. А вот и результат «компетентного» поиска: в объявлении о подготовке тестировщиков перечисляются четыре «самых-самых» инструмента для автоматизации тестирования. Один из них снят с производства два года назад. Другой практически не применяется. И все четыре названия написаны с грубыми ошибками. Например, SQA Robotic вместо SQA Robot или QA Partners вместо QA Partner. Мелочь, конечно.

А вот и другая мелочь. Вернемся к объявлению об абсолютно новом для «Unlimited Knowledge» курсе по ORACLE – «специальность, наиболее востребованная на сегодняшнем рынке труда». Увы! Это не специальность. Это название компании и

название базы данных. А специальностей с ее применением можно насчитать с десяток, включая и программиста, и тестировщика, и специалиста по техническому сопровождению. Так кого же собираются готовить? Программистов? Тестировщиков? Может, всех подряд?

А в завершение и вовсе пустячок: эффективное введение в курс для начинающих «делает его доступным для любого, кто решится овладеть специальностью». Это не тривиальная заявка, учитывая, что все это происходит в первый раз. Особенно странно услышать такое от новатора, который так принципиально и строго критиковал существующую школу именно за лежащее в основе ее деятельности порочное предположение, что можно одновременно преподать разным людям одно и то же знание.

Примечание: в статье я этого не пишу, но на преподавание в своей школе Антон сподвиг пару-тройку моих не самых плохих выпускников. Вот такой методист-новатор.

Качество абитуриентов растет на лазах

В 1994-1996 годах к нам шли учиться неустроенные люди. Большинство из них на велфере или перебиваются заработками в такси, на пицце, на уборке помещений. На дворе рецессия, цены на недвижимость низкие, банковский процент тоже. Самое время покупать квартиру или дом, но для этого нужны две вещи: даунпеймент и стабильный доход. Иначе банк не даст loan (кредит).

И вот тут выясняется: наши, казалось бы, еще вчера «униженные и оскорбленные» – без языка, без профессии, без машины и без опыта вождения на родине, многие не понимавшие на прикладном уровне, что мыться и менять рубашку надо ежедневно, – идут и покупают дома. И какие дома!!! И в каких прекрасных местах!!!

«Ничего себе!» — сказали те, кто еще вчера относил себя к категории хорошо устроенных. И пошел к нам совершенно потрясающий народ: вполне адаптированные люди, с приличным английским и опытом работы в американских

офисах. Самая массовая категория – бухгалтеры всех сортов и мастей и с небольшим окладом долларов 15-18 в час. Их невероятно много, и после нашего курса их разбирают на рынке, как горячие сосиски в обед на Манхеттене.

Далее идут девочки из турагентств. Я в неоплатном долгу перед десятком русских турагентств, которые мы сильно потрепали, – не специально, конечно. Работницы турагентств обладают феноменальным набором качеств: быстрый ум, очень приличные компьютерные навыки, бесценный опыт общения с людьми. Это наши звезды первой величины. Как они одеты!!! А прически!!! А каблучки и всякие такие принадлежности туалета!!! И выражение лица, и улыбка, и наклон головы придают человеку вид серьезного работника приличной компании на приличной должности. Они понимают тебя раньше, чем ты успеваешь дойти до середины фразы. Они умеют слушать так, что не хочется идти домой, а хочется сесть напротив и говорить-говорить-говорить.

Еще одна категория – строители, особенно паркетчики и гранитчики, и водители грузовиков. К сорока годам у них начинаются проблемы со здоровьем – согнуться, разогнуться.

Детвора пошла косяком, лет по 18-20 ребятя. Их тоже легко разбирают – просто за молодость, светлые головы, неприхотливость и жизнерадостность. Программисты-кобальщики – у этих проблемы с работой. Где какой кризис – мы первые в курсе, потому что оттуда идет народ к нам на переобучение.

Помню молодую красавицу-индуску лет 34 по имени Видия. Она не просто красивая – у нее докторская степень по микробиологии. Ее глаза светятся таким тонким интеллектом и одновременно женственностью, – ребята, это надо видеть! Она пришла с тортиком – это наша традиция, в иной день бывает по пять-семь тортов, – и зашла ко мне сказать спасибо. Начала говорить: «Я 15 лет жизни потратила на то, чтобы сделать карьеру в микробиологии» (тут у нее глаза покраснели и наполнились влагой). «Моя самая большая зарплата не превышала 48-50 тысяч» (тут слезы уже покатались по щекам). «И после 4-х месяцев учебы по вечерам, в совершенно новой профессии, мне на старт дали 75 тысяч!» (Тут она утыкается мне в левое плечо и ревет, ласточка, навзрыд несколько секунд.) Плечо у меня мокрое. Она быстро берет себя в руки, извиняется за проявление слабости и уходит.

Их много у нас таких, со слезами, на переломе

судьбы. Я частенько встречаю кого-то из выпускников на разных сборищах. И через одного, после радостного возгласа «МИША!!!» и последующих объятий, они вспоминают, через что им пришлось в жизни пройти, через какую боль, унижение, безнадёгу. Об этом даже вспоминать без слез не каждый может.

Еще один поток студентов, точнее студенток, – это русские жены американцев. В Твери действует отделение местного брачного агентства LifeTime Partners. У нас училась жена владельца компании. Они организуют поездки американских холостяков в Тверь – там много невест. Создатель компании на вопрос: «Почему Тверь?» — мне ответил: «Нельзя везти невест из столичных и портовых городов, они не настроены серьезно на брак».

Девчонки просто загляденье. Когда они едут в Америку, то уже и сами знают, и мужа их знают, что тверские девочки – не роскошь, а добычицы. Их сразу к нам определяют на учебу. Все с высшим образованием. Почти обо всех, если сказать красавицы, – ничего не сказать. Они еще умницы, старательные и действительно настроены на создание семьи. Возраст у них преимущественно в диапазоне 22-24 года. Все без исключения очень успешны в нашем понимании – быстро устраиваются на работу.

Проблема в их мужиках. Похоже, многие американцы, которые женятся таким образом, не вполне адекватны. В среднем они на 20 лет старше своих тверских избранниц. Я с одним разговорился-разоткровенничался, – они со мной очень доверительно разговаривают, как с доктором. Я его спрашиваю: «А ты не боишься, что она грин-карту получит через 2 года и уйдет?» Он говорит: «А чего мне бояться? Я другую через два года привезу».

Получают эти мужики, как правило, немного, тысяч 40 в год или около того. Их юные подружки на старт зарабатывают больше. Американцев это, надо сказать, совершенно не раздражает, скорее радует: хороший дил. Есть такие, что своих девочек поколачивают. Есть такие девчонки (их совсем немного), что не только терпят побои, но даже принимают это как должное.

Одно очаровательное создание из тверских, чудоребенок лет 19-ти, с не менее очаровательным 35-летним мужем-американцем, который с ней носится, как с деточкой, спрашивает меня как-то: «Знаете, Михаил, мне тут

предложение о работе сделали на 55 тысяч, я не знаю, принять или отказаться?»

— А почему бы не принять?

— Так девочкам в нашей группе по 65 и больше дают.

— Это правда, но девочкам в группе по 35 лет и они все с высшим образованием.

— Так что? Советуете принять?

— Ну, конечно! Представь, сколько ты будешь получать в 35, если в 19 начнешь с 55 тысяч!

Вампиры среди нас

Пару слов хочу сказать о мрачных, подозрительных, скулящих, ноющих, гадающих, портящих настроение окружающих. Поначалу, в силу отсутствия жизненного опыта, я смотрел на таких людей без опаски, считая, что люди меняются и ничего страшного в этом нет. Я очень заблуждался. От таких надо избавляться, и чем раньше, тем лучше. Это раковая опухоль, разрушающая, убивающая все вокруг. Эти мрачные энергетические вампиры высасывают силы из других людей. Если в группе на 15 человек такой один – проблемы нет. Если двое, то половина группы никогда не начнет искать работу. Если трое – то начнут ее искать всего 3-4 человека.

Когда до меня это дошло, процесс отсева стал очень простым: мы с первой секунды отслеживаем тех, кто занимается такими делами. Отдаем ему в руки его деньги и прощаемся. Никто из них никогда не спорил, не сопротивлялся и не пытался ничего доказать.

В нашем деле у студента есть только один способ не быть успешным – не дойти до конца, бросить. Кто не бросил – обязательно пришел к цели. Лишних два месяца заняло? Кого это волнует в таком деле, как смена профессии? А если даже на 4 месяца больше, то что, это трагедия, что ли?

Хочу сказать всем, кто это читает: если вы позволяете кому-то портить вам настроение негативом, вы сами заколачиваете гвозди в крышку собственного гроба. Гоните их в вашу жизнь, на пушечный выстрел к себе не подпускайте.

К слову, я читал как-то в те годы статистику причин увольнений сотрудников. Так вот, свыше 70% были уволены – не сокращены, а именно уволены! – за negative attitude (отрицательное отношение).

Трудно отказаться от красивой картинки

В преодолении полосы жизненных неудач самое сложное – это признать, что причина в тебе самом. Если ты смог прийти в эту точку, то кризис миновал и дальше дело пойдет на поправку. Особенно трудно это дается в эмиграции. И это вдвойне странно, поскольку многие из нас приезжают в страну, о которой не имеют ни малейшего представления, с уже сложившейся картинкой, как они будут в ней жить:

— Я буду делать бизнес.

— Я буду ремонтировать машины.

— Я выучусь на MBA и буду работать в хорошей компании.

— Я сразу куплю дом во Флориде, у пляжа, и сэкономлю на ренте.

— Я поеду туда, где все дешево, там легче.

— Я поеду туда, где все дорого и где высокие зарплаты.

— Я буду менеджером по продаже услуг сотовой связи.

— Мне друзья в первое время помогут с жильем.

— Я не говорю по-английски, но я хороший специалист и быстро найду работу по строительству мостов...

По сути, ни с чем важным нам расставаться не нужно, поскольку ничего реального в этих фантазиях нет. Но от этого не становится легче, ибо это **наши** иллюзии, **наши** неоправдавшиеся надежды, **наш** свет в конце тоннеля. И какими бы абсурдными они ни выглядели со стороны или просто по истечении времени, но здесь и сейчас нам кажется, что отказаться от них – это отказаться от части себя. Это очень и очень трудный барьер для многих. И что скажут соседи по подъезду в Конотопе?

Один из факторов, который усугубляет ситуацию, – это свойственный подавляющему большинству людей своего рода двойной стандарт: себя мы судим **по намерениям**, но других людей мы судим **по результату**. Если бы мы могли себя судить тоже по результату, то от завиральных саморазрушительных иллюзий мы отказались бы намного раньше и намного легче. Но мы прощаем себе отсутствие результата, оправдывая себя благими намерениями. Мы же хотели как лучше!

Один из принципов успешной адаптации – не искать

себе оправданий. Это так просто, это так удобно – всегда иметь, на кого свалить неудачи. Всегда найдётся причина, почему мы не смогли. Это путь в никуда! Налево пойдешь, направо пойдешь... Оправдание найдешь – никуда не придешь, будешь ходить по кругу и примагничивать к себе таких же благонамеренных неудачников, которые в собственной жизни не виноваты.

Мы не имеем возможности контролировать других людей. Но мы можем и обязаны контролировать себя самих. И как только мы вместо поиска ответа на вопрос «кто виноват?» переключимся на вопрос «что я лично могу сделать, чтобы изменить ситуацию?» – произойдет чудо. Решения посыплются, как из рога изобилия. Толпа симпатичных людей, желающих тебе помочь, возникнет чудодейственным образом из окружающего пространства, и все разрешится само собой. Просто от правильной постановки вопроса.

А пройдет несколько лет, и от смеха будет живот надрываться, когда вспомнишь, от какой ерунды еще не так давно хотелось повеситься или выть по-волчьи от безнадёги и тоски.

Классическая эмигрантская байка

Новый эмигрант едет в Америку. Ему на родине ребята рассказали, что в Америке работать вообще не надо: страна такая богатая, что деньги просто лежат на земле, только наклоняйся и подбирай, и вся работа.

Выходит парень из самолета и идет по коридору туда, где багаж выдают. Несколько шагов сделал, видит: на полу бумажка пятидолларовая лежит. Он за ней инстинктивно потянулся было, чтобы поднять. Но одернул себя, выпрямился и пошел дальше за багажом. «Ну чего я, действительно, в первый же день должен начинать работать?»

Из эмигрантского фольклора

На одном озере жила стая больших добрых белых птиц. Пришла осень, и стая собралась улетать на юг. К стае больших добрых белых птиц прилетела маленькая бедненькая птичка и сказала:

— Ага! Вы улетаете на юг, а мне придется здесь

мерзнуть?

— Не расстраивайся, — сказали большие добрые белые птицы. — Мы возьмем тебя с собой.

— Ага! — сказала маленькая бедненькая птичка. — У вас вон какие большие клювики, вам легко добывать еду, а я буду голодать?

— Мы будем кормить тебя в дороге.

— Ага! — сказала маленькая бедненькая птичка. — У вас вон какие большие крылья, а я буду уставать в пути?

— Мы будем нести тебя на себе, когда ты устанешь, — сказали большие добрые белые птицы.

— Ага! — сказала маленькая бедненькая птичка.

— Да пошла ты... — сказали большие добрые белые птицы и улетели на юг.



Брайтон. Стоят два неустроенных русских эмигранта, глазуют по сторонам, тоскуют. Один из них показывает пальцем на местного бомжа, собирающего милостыню в бумажный стакан от пепси-колы.

— Эх, Лёва, — говорит, — мне бы его английский! Даже не представляю, как у меня все в жизни было бы классно!

Тут рядом с ними тормозит лимузин и водитель что-то у них спрашивает по-английски, но что – непонятно. Оба разводят руками, и лимузин едет дальше.

— Ну что, Сёма? Помог ему хороший английский?

Снова о Руфине

Как я уже рассказывал раньше, в сентябре 1995 года Руфина отказалась подписывать достигнутое соглашение и выполнять абсолютно все его пункты, за исключением выплаты моей половины от стоимости оборудования. То есть юридически Руфина ведет некую бизнес-деятельность, где я технически являюсь 50% совладельцем.

После того, как Чук и Гек вытолкали Руфину взашей, она вышла замуж за творческого человека Жорика, который начал все с нуля, если можно считать нулем ведение бизнеса под именем Стэнфорда. Им не удалось долго косить под

Стэнфорд, возникли, надо полагать, неприятности. Пришлось в названии заменить слово «Стэнфорд» на «Софтвер».

Жорик, надо сказать, проявил себя деловым мужиком и шаг за шагом наладил какой-то учебный процесс на китайцах и индусах. Потом они снова попытались привлечь русских, но со временем логика развития Жорика привела к аккредитации школы. То есть учить надо дольше, брать больше – 6 тысяч, а не 3-4, как у нас. Отсюда и студентов с гулькин нос, в основном уволенные, за переобучение которых казна платит. Но поскольку Жорик – человек деятельный, то малочисленность студентов он компенсирует открытием отделений – дошло до пяти по штату. Молодец в общем.

Полностью отстраненная от какого-либо участия в процессе, Руфина тоже довольна: она ходит с видом большой начальницы и всем рассказывает, как она все замечательно устроила. Жорик не возражает, поскольку она его жена, пусть балаболит, вреда с этого нет.

Но Руфина, как вы помните, взяла на себя сбор денег с наших общих студентов и провалила это так же позорно, как и все остальное. Там оставалось тысяч 30, их надо было просто аккуратно собрать. Я неоднократно порывался довести это дело до конца, и в какой-то момент Руфина вроде как согласилась передать мне все документы. Но то, что она мне передала, оказалось филькиной грамотой, из которой невозможно понять, кто и сколько должен. Это была какая-то чудовищная свалка информации.

Сейчас я думаю, что Руфина действительно не имела более аккуратных записей в силу общей недееспособности. Но тогда мне казалось, что она просто ленится потратить пять минут и собрать всю информацию вместе.

Более того, Руфина утверждала, что у меня и так есть все необходимые записи, я просто над ней издеваюсь. Но у меня никаких записей не было. В очередной телефонной беседе я попытался убедить её, что не смогу ничего собрать, пока она не даст мне полную информацию. Истеричная Руфина начала закипать. Тут Жорик вырвал у неё из рук трубку и хамским тоном заорал, что они ничего мне больше не дадут и что если мне не нравится, то я могу отправляться в суд.

Ах, Жорик, лучше тебе этого не говорить! Потому что мне таки пришлось обратиться в суд. И не по поводу каких-то там зажатых Руфиной файлов. Уж если идти в суд, то чтобы разрешить окончательно весь комплекс нерешенных вопросов.

Сутяжничество в Америке

На иммиграционных форумах часто можно видеть советы, по поводу и без, обращаться за справедливостью в суд. Это говорят люди, которые у себя на родине не видели независимого суда и привыкли думать, что в отечественных судах нет справедливости, а только корысть и взяточничество. И они думают, что в американском суде справедливость торжествует. Это глубочайшее заблуждение! Торжество справедливости реализуется только у братвы, когда судят «по понятиям». В американском же суде торжествует Закон. И меньше всего Закон имеет отношение к вашему или моему представлению о справедливости.

Это мое вступление призвано остудить горячие головы искателей абстрактной правды в суде – там её нет. Давайте вместо этого посмотрим, как развивались наши отношения в рамках судебного иска.

Мы завершаем историю отношений с Руфиной

Никакой разницы между реально происходящими событиями и картинкой, нарисованной нашим воображением, сознание не видит. Выдумка так же реальна, как и реальность. Ложь, тысячекратно повторенная пропагандой, так же реальна, как если бы я сам был её очевидцем. Почему Ленин из всех искусств важнейшим считал кино? Не радио, не театр, не газету? Массовая обработка сознания образами. Не словом, хотя и слово рождает образы, а именно картинкой – в лоб, напрямую. Если миллион человек прослушает радиопьесу об Александре Невском, то у них перед глазами будет миллион образов князя. А если им кино показать, то у всех сложится один и тот же образ!

Сами понятия «ложь» и «правда» в сознании одного человека относительны. Если взять ложь, и самому многократно её повторить, то начинаешь в неё верить. Самое интересное, что и твои собеседники, которым ты чистую ложь несёшь с искренней верой в её правдивость, тоже начинают в неё верить.

Смотрите, как интересно. Два разных человека говорят

слово в слово одни и те же фразы. Совершенно неважно, правду ли они говорят. Но одному поверят миллионы, а другому не поверит никто. Потому что есть еще невербальная коммуникация. Она состоит не только из улыбки, прищура, моргания глаз или просто гнусного выражения физиономии (непонятно, почему видно, что гнусной). Невербальное общение происходит, даже когда мы не видим собеседника. Если человек говорит убежденно, мы поверим ему скорее, чем тому, кто те же слова говорит неискренне.

Помню, как в нескольких компаниях нас, тестирующих и программистов, строго предупреджали не жаловаться на наш продукт людям из отделов маркетинга и сбыта. Они постоянно исподволь интересуются качеством: не верят, что им говорят правду. Но если они не верят в продукт, то и продавать его не могут. Кто тебе поверит, если ты сам себе не веришь?

Это я написал для того, чтобы вы лучше поняли степень негодования и возмущения Руфины после моего обращения в суд. Она-то искренне считала себя благодетельницей новых эмигрантов, первооткрывателем путей, программистом с космических проектов, честнейшим и порядочнейшим человеком. Она так ярко представляла всё это в своем воображении, что никакая объективная, то есть не созданная ее фантазией, реальность не имела шанса на существование. Вокруг нее был круг людей, которые, слушая Руфину, искренне верили каждому ее слову. А других людей в ее окружении быть не могло.

Руфина до глубины души оскорбилась тем, что я чем-то недоволен. Она мне ничего не должна. Бизнес мы не закрыли? Как не закрыли? А вот подписанная неблагодарным негодяем бумага с условиями моего выхода. Та самая, которую она ложью у меня выманила, чтобы кинуть Чука и Гека.

Руфина не брезговала никакой ложью, никаким лже-свидетельством даже под присягой, просто потому, что она свято верила в этот момент, что говорит чистую правду. Может, я и утрирую, конечно. Безусловно, она частенько сознавала, что поступает подло. Но при этом она свято верила в свою непорочность. В этом сомнений у меня нет. Вот такая живая натура с живым воображением.

Мои претензии по бизнесу были не так страшны, как казалось Руфине. Ни один суд не дал бы мне 50% от того, что она заработала за почти четыре года. Но за наш первый

совместный год вполне могли присудить.

У меня был шикарный адвокат Джонни – американский итальянец, весельчак и большая умница. Первым делом он через суд запросил с Руфины документацию по бизнесу. Конфиденциально, конечно, это не публичная информация. Документы были нужны ему только для того, чтобы выяснить количество студентов, сколько они заплатили, на что эти деньги пошли. Без этого невозможно сформулировать конкретную сумму претензий. Бедная Руфина! Не знаю, какие страхи ее разбирали, но она не предоставила ничего. На том основании, что все документы за 4 года деятельности погибли – намокли в сейфе, стоящем у нее в гараже (так как в офисе места нет), во время протечки трубы, когда гараж затопило. Электронных записей тоже нет – ну, вот такой бизнес, четыре года работает, а нет концов. Все концы в воду!

Как я понимаю, они не хотели и не могли предъявить документы еще и потому, что наружу вылезло бы много других нарушений, да таких, в сравнении с которыми мои скромные претензии показались бы просто комариным укусом. Когда за тобой приходит строгий дядя Сэм, становится уже не до шуток.

Мне на этом процессе было необычайно легко и просто: я говорил правду, только правду и ничего, кроме правды. Это невероятная мощь и сила – видеть, как извиваются под ударами правды позеленевшие от лжи Руфина и ее Жорик. Я читал протоколы показаний, снятых с Руфины. Показания прерывались слезами. Кроме безоговорочной лжи и апелляции к собственной святости, там не было больше ничего.

Даже если принять, что я подписал сфабрикованную бумажонку и мы не изменили договоренность с обоюдного согласия, то у Руфины оставалась серьезная дыра в ее защите: по этому соглашению мне причиталось 150 тысяч. Руфина с Жориком утверждали, что я ничего не получил потому, что начал с ней конкурировать, а это нарушение соглашения. Пусть даже так! Но какова была стоимость моей доли в тот момент, когда я начал вести конкурирующий бизнес? Кто определил ее цену? Никто. Тогда давайте определим ее сейчас.

Второй момент, который убивал Руфину в суде, – это обман меня как партнера в отношении того, что на бизнес были покупатели в лице Чука и Гека. Это не шутки. В момент, когда я (примем ее версию!) подписывал договор о

расторжении партнерства, она за моей спиной уже вовсю вела переговоры. Об этом есть показания Чука и Гека. То, что она получила от совместных с ними операций, без всяких натяжек наполовину моё.

Как-то мы с Джонни шли по Сан-Франциско из их офиса в здание суда, это минут 10 пешком. А Джонни очень любопытный.

— Скажи, Майкл, в Раше как бы ты разобрался с Руфиной?

— Я пошел бы к своей крыше, и та стала бы разбираться с крышей Руфины.

— О, так я твоя американская крыша, я разбираюсь с крышей, то есть с адвокатом Руфины.

Другой случай, и тоже во время перехода по городским улицам из одного здания в другое.

— Скажи, Майкл, ты правда читал всех этих коммунистических апологетов: Маркса, Ленина?

— Конечно, очень много читал.

— Слушай, — он оживляется, — расскажи мне какую-нибудь хохмочку из их трудов, чтобы я мог где-нибудь вернуть.

— Маркс сказал, что нет такого преступления, которое не совершил бы капиталист, если ему обещать 300% прибыли.

— Боже, как устарело учение старины Маркса! Сейчас они это сделают за гораздо меньший процент.

До настоящего суда дело не дошло, поскольку процесс — это процедура дорогостоящая, и обе стороны не хотели попадать на деньги. Но я получил некоторую денежную компенсацию, и — что на три порядка важнее — компенсацию моральную. Полтора года я был ее ежедневным кошмаром. Хамство и истеричность обошлись Жорику и его супруге в сотню тысяч долларов и полтора года судебного разбирательства, которое для них было как вытирание собственной рожей шершавого асфальта.

Известно, что ниточке (канату!) мошенничества и воровства виться недолго. Руфине удалось откосить от реальной ответственности за счет невероятной лжи под присягой. Поскольку для этой парочки такие вещи — абсолютная норма, оставалось только дожидаться окончательной развязки. И дяди Сэма долго дожидаться не пришлось.

Как я уже сказал выше, Жорик провел свою школу через аккредитацию, что привело к резкому увеличению стоимости обучения, снижению количества студентов, но,

одновременно, открыло доступ к пелл-грантам (то есть деньгам федерального правительства США, выделяемым для оплаты обучения малообеспеченных студентов). То есть не лично Жорику, конечно, а студентам, которые хотели бы получить такой грант и имели на это право. А кто имеет право? Велферщиков к тому времени уже не оставалось. Но оставались русские пенсионеры – люди без дохода. Им, конечно, пелл-грант ни к чему: учиться 20 часов в неделю они физически не в состоянии. Но можно учиться всего час в неделю. Например, как пользоваться электронной почтой, как читать русские газеты в интернете. А оформить это можно как обучение профессии тестировщика с интенсивностью в 20 часов в неделю, с последующим поиском работы, который можно так же точно сфабриковать. Файлы – они и есть файлы, что в них положишь, то и лежит.

А у них не один офис, а пять: в Лос-Анджелесе, Сакраменто, Сан-Франциско, Саннивейле, Конкорде. И всюду полно скучающих пенсионеров, которых можно учить, как читать газеты в интернете. А кто читать уже не может или ленится, есть другой стимул: коллективные выезды на автобусе в казино в Рино – это не очень далеко. По 70-80 баксов за человека платишь, а 3,300 долларов пелл-гранта получаешь. Так и пошло у них, но недолго.

Трясли все русские школы. Кроме Руфины с ее креативом, были еще одни герои, которые имели право студенческие визы делать. Так они за 5 тысяч оформляли студента задним числом и выдавали ему с ходу ОРТ – право на работу на год. Я встречал их («выпускников») пару раз до того.

Пришел и к нам тоже следователь – со здоровенным пистолетом на боку, прихрамывая на одну ногу. Суровый мужчина. Я, говорит, из Department of Education. Прикольно! Раньше он служил в ФБР на оперативной работе, но его там подстрелили, так теперь на образование перекинули. Беседа у нас состоялась чисто ознакомительная. Я его спросил из любопытства, не рассчитывая на ответ: как они узнали, что происходит? Ну, вот в данном конкретном случае, например? «Понимаешь, — говорит он, — это очень просто на самом деле. Когда школа получает право на пелл-гранты, то у нее медленно, не спеша, идет рост оборотов. И всегда есть два потока денег: один – в школу, второй – возврат грантов за тех, кто не пришел учиться или бросил учебу в процессе. А тут кривая необычная: вертикальный рост и полное отсутствие

обратного потока. Глянули, что там за студенты, а у них средний возраст под восемьдесят!»

Лафа кончилась. Руфину с Жориком заставили украденное вернуть, обанкротили, но хотя бы не посадили. Они позакрывали свои пять отделений и уехали. Сказать, что я сильно по этому поводу переживал, будет очень большим преувеличением. То, что их подстрелили на взлете, позволило избежать большой трагедии, к которой дело шло. Пенсионеры, которых они использовали, не были в полном смысле пенсионерами. То есть они получали не заработанную пенсию, которую у человека отнять нельзя, а пособие по бедности, которого легко можно лишиться за всякие нарушения. Иной раз лишали пенсии просто до выяснения обстоятельств. Я был свидетелем нескольких историй, когда люди по 5-6 месяцев ничего не получали.

В данном случае проблем было две. Первая: пелл-грант считается доходом и влияет на вычеты из пособия. То есть бесплатный курс по пользованию электронной почтой обошелся бы старичкам по тысяче долларов в виде удержаний из пособия. Там всё на компьютере, с номером социального страхования, скрыть невозможно. Но это на самом деле только пыль на сапогах. Вторая, действительно серьезная проблема, заключалась в том, что пенсионеры привыкли к халяве. Им и в голову не приходило, что пелл-грант надо декларировать как доход. Они и слова такого не знали. Соответственно никто бы и не стал ничего декларировать. В результате их лишили бы пособия за сокрытие дохода. Наверное, месяцев через 5-6 всё бы устаканилось и пособие бы им вернули, но до этого не все могли бы дожить. Восемьдесят лет – возраст, в известной степени, нежный.

История Руфины на этом закончена, и я к ней возвращаться уже не буду.



КОЛОДЦА
ТЕСТИРОВЩИКОВ

ПЕРФОРЭЙСОН



ШКОЛА ТЕСТИРОВЩИКОВ. ПЕРЕД ГРОЗОЙ

Две разные «американские мечты»



относительно вопроса: «Откуда деньги?» – есть две категории людей, численно оценить которые я не берусь ни в абсолютном исчислении, ни по отношению друг к другу. Знаю только, что категорий две, так как вижу их каждый день. Люди первой категории верят, что можно получать блага этого мира, не давая ничего взамен. Люди второй категории верят, что чем больше ты отдаешь, тем больше тебе вернется.

Разница между ними очень хорошо заметна, когда говоришь с теми, кто начинает искать работу. Одни ищут возможность себя проявить, другие – где больше получить извне без того, чтобы самим что-то делать. Они ничего для достижения цели делать не собираются. Им просто положено. Им обязаны все вокруг.

Одни, глядя на чужой бизнес, не видят в нем ничего, кроме обмана и воровства. Другие говорят: если этот человек такой успешный, значит, он делает много хорошего, ведь просто так много не заработаешь.

Не так давно я в дневнике делился соображениями на эту тему, поэтому просто скопирую, чтобы не повторяться.

«LAND OF OPPORTUNITIES»

США в качестве «страны неограниченных возможностей» представляют два противоположных, по-настоящему полярных, класса возможностей. Эти два полюса вполне естественно отражают две системы ценностей мира («униженных и оскорбленных», сиречь «мира голодных и рабов»). Эти две системы ценностей постоянно сталкиваются в эмигрантских кругах, где одни и те же слова: «достаток», «свобода», «демократия», «стабильность», «успех» – у разных людей имеют совершенно разный смысл.

Первая система ценностей – это та, где человеку не мешают достичь в обществе того социального и экономического уровня, на который он способен подняться. Такие ограничители, как акцент или национальность, или отношения с «братвой», умение сунуть взятку или еще как-то нарушить закон, или подвергнуться унижению, – всё это ушло в прошлое. Действуй, добивайся, дерзай!

Вторая система ценностей строится на том, чтобы получить извне максимально возможное количество социально-экономических благ при нулевом вкладе в общий котел. Будучи богатейшей страной мира, США обеспечивают человеку просто по факту того, что он живой человек, такой уровень материальных благ, который намного выше, чем большинство населения планеты в состоянии заработать при 12-часовом рабочем дне.

Привыкнув на родине не чистоплюйствовать при выборе средств для достижения целей, эти новые жители Страны Неограниченных Возможностей (не будем ограничивать список только выходцами из стран СНГ) усердно исследуют мир халявы и там, где для достижения цели нужно, например,

соврать, – легко это делают.

- Они прячут от дяди Сэма привезенную наличность, чтобы с первого дня закосить на велфер.
- Они лгут в анкетах, что не имеют высшего образования, чтобы получить гранты на образование.
- Они врут, что получили травму в автоаварии, чтобы получить компенсацию от страховой компании.
- Они падают и ломают ногу при входе в дорогой магазин. (Я знаю человека, который делал это трижды. В первый раз он реально получил приличную сумму.)

Два мира – два Шапиро. Велферному Шапиро часто говорят, что нехорошо жить, не работая. Поэтому он всеми фибрами души ненавидит Шапиро-налогоплательщика, подозревая, что тот хочет отнять у него его Америку, его Страну Неограниченных Возможностей, тот самый коммунизм, который так бездарно прошлепали «коммуняки».

Но не думайте, что велферный Шапиро – злой человек. Это не так! Он охотно делится своими открытиями с новичками. Ему есть чем поделиться. Он понял смысл американской жизни.

Вам, товарищ, в какую Америку? Налево пойдешь – одна, направо пойдешь – другая.

Welcome home!!!

Политическое убежище

И в 90-е, и сейчас на нашей орбите было и есть некоторое количество людей, получивших политическое убежище в США. То есть человек приезжает в страну с какой-то визой (туристической, например, это неважно) и обращается за предоставлением ему права остаться в стране на том основании, что домой он вернуться не может. Опасно возвращаться в силу тех или иных причин политического, этнического или религиозного порядка.

С одной стороны, в США есть масса адвокатских

контор, где неофициально, но очень творчески, клиентам и историю сочиняют, и натренируют, что отвечать на эмиграционном суде. Именно поэтому в сети не встретишь подробного описания этого канала эмиграции. С другой стороны, очень важно понять и прочувствовать, насколько отличается от нашего восприятие американцами тех или иных фактов жизни.

Приведу такой пример. Году в 1996-1997 были мы в местной синагоге. И выходит женщина на трибуну, из советской эмиграции. Объявляют её как человека, который расскажет правду о притеснениях советских евреев. Моя первая реакция – настороженность. Видел я всяких «официальных»: черных, евреев, гомосексуалистов – тех, что ходят по публичным сборищам и толкают свою повестку дня. И никогда, ни один из них, мне не понравился. Неискренние были люди. Этого же ожидал и тут. Но вышло иначе.

Поднялась на трибуну женщина средних лет, очень приличного вида, очень искренняя и с достоинством. На очень хорошем английском она стала рассказывать самые обычные вещи из советской жизни, на которые мы там и внимания не обращали и которые за притеснения я лично никогда бы раньше не посчитал. Например, рассказывала женщина, что родители опасаются давать детям имена согласно еврейской традиции (в иудаизме имя человека играет исключительно важную роль), чтобы не подвергать детей насмешкам со стороны окружающих. Поэтому, чтобы хоть как-то следовать традиции, они дают ребенку имя нееврейское, но начинающееся на ту же букву, что и имя, данное по традиции. Например, называют Сергеем вместо Соломона.

Я с этим в СССР многократно сталкивался, это было фоном, на это даже не обращали внимания. А в зале синагоги находились люди местные, на 95% не из свежих эмигрантов. Когда я оглянулся, – весь зал слушал со слезами на глазах, многие салфетками вытирали слезы. Столько было неподдельного горя и сочувствия! Я еще тогда подумал, что мы в СССР мутировали, стали какими-то толстокожими монстрами, невосприимчивыми к унижениям и растоптанному человеческому достоинству.

Так что, если по жизни или на интернет-форуме вы встретитесь с кем-то, кто получил политическое убежище в США, не стройте ухмылочку с умным видом: мол, знаем, как они это убежище получили! Подумайте лучше, что, если

рассказать собравшимся в зале американцам простым языком, без надрыва и размазывания искусственных соплей, как эти люди там жили, перед вами окажется полный зал плачущих людей.

Телефонная связь

Одно из первых впечатлений от США начала 90-х – это автоответчики в абсолютно всех офисах и практически у всех людей на домашних телефонах. Одно из самых жгучих желаний что-то купить связано именно с покупкой автоответчика. И еще очень хотелось иметь беспроводной телефон: трубку с антенной. Мы такой телефон купили на гаражной распродаже за 15 долларов, только месяца через три он совсем сломался. А еще он реагировал на звонки, поступающие соседям: не было хорошего разделения по спектру частот. Звонят соседу, и у нас аппарат трезвонит, хотя к разговору подключиться не дает.

В те годы телефонная связь еще была монополизирована и цены на неё были высокие. Например, когда мы только приехали, звонок в Москву стоил 2 доллара за минуту. И это еще те два доллара, совсем не такие, как сейчас. Частенько телефонные компании (а в то время между ними велась совершенно зверская конкурентная борьба) устраивали рекламные акции прямо на улицах. Ставили столик с несколькими телефонными аппаратами для международной связи. Заполняешь формочку на месте со своими координатами, и тебе разрешают 3 минуты бесплатно звонить хоть в Китай, хоть в СССР. Доходило до того, что люди обзванивали знакомых: «Халяву дают!» Те обзванивали своих знакомых, и все они неслись через весь Сан-Франциско, чтобы бесплатно позвонить на 6 долларов. Это напоминало что-то вроде небольшой золотой лихорадки.

Потом началась демонополизация, и цены пошли стремительно вниз. Едва ли не каждый день звонили из AT&T, MCI, Sprint с предложением переключиться – настоящая война цен. Но оказалось, что переключение само по себе очень болезненно. Проще оставаться с приличной компанией и не рыпаться. Еще один урок тех лет: нельзя ждать хорошего предложения от своей компании, нужно самим звонить туда и спрашивать, что у них нынче есть. Вы будете приятно удивлены: есть, и немало. На прошлой неделе, отчаявшись переключиться на «Комкаст» в школьном офисе (не подведен кабель), мы позвонили в наш нынешний AT&T, и нам за те же самые деньги увеличили в 10

раз скорость интернета на download. Надо спросить – сами не предложат.

Сотовый я приобрел в 1996 году для исходящей связи. То есть если мне понадобится с дороги кому-то позвонить, чтобы была такая возможность. Телефон был постоянно выключен. Нужно позвонить – я его включаю и звоню. Дочь меня за это слегка высмеивала: зачем нужен телефон, если до тебя дозвониться нельзя? Но у меня разговор по телефону во время вождения связан с ощущением повышенной опасности. Я и музыку за рулем не слушаю: обостренное чувство ответственности за свою и чужую жизнь. Потом как-то все это отошло на задний план. А сейчас и вовсе просто стало: сотовый сам подключается к системе громкой связи автомобиля, уже не нужно держать в одной руке трубку, – удобно и безопасно.

Приняли нас в буржуинство

Американское гражданство я получил в 1996 году. Подавали мы на него, естественно, все трое одновременно, но получили порознь. Соответственно и присягу принимали в разные дни. Поскольку в Сан-Хосе в гигантском зале, где происходит церемония, есть трибуны для зрителей, то я в этой процедуре принимал участие трижды: один раз как присягающий и два раза как сочувствующий.

В зале – свыше тысячи человек. С учетом специфики территории белых практически не было, может, с десяток. В основном выходцы из Азии: вьетнамцы, филиппинцы, китайцы. Проводящий церемонию господин попросил поднять руки тех, кто живет в стране больше 20 лет, – подняла руки половина зала. Больше 10 лет – вторая половина. Меньше 10 лет – подняли руки полтора десятка человек.

В то время существовал законопроект (ставший впоследствии законом), что если ты проживаешь в США, но не являешься гражданином, то тебе SSI-пособие (по бедности на старость) не положено. Вот и поднялись пласты китайцев, вьетнамцев, филиппинцев постарше и потянулись получать гражданство. Собственно, и русские тоже, но в те годы в Долине их проживало крайне мало. Да и в стране надо было прожить лет 5-6, прежде чем до гражданства дослужиться.

Я, шутя, называл эту процедуру «приёмом в буржуинство». Но все три раза, присутствуя на церемонии и видя

разношерстную, потрясающую по энергетике, великолепную толпу в тысячу человек, мне хотелось в какой-то момент то ли всплакнуть, то ли всхлипнуть, то ли смахнуть чего-то с глаз, то ли подступивший к горлу ком проглотить, то ли все это вместе. Процедура и простенькая, и трогательная одновременно. Главное впечатление производит, конечно, не сама церемония, а люди в зале – их счастье, их торжество, ликование из-за сбывшейся мечты. У них в руках цветы, флажки, значки и выдаваемые на выходе из зала сертификаты натурализации.

Через пару лет пошел я подавать документы на паспорт. А происходит это в отделении связи: сертификат о натурализации у тебя временно забирают, кладут в конверт и отправляют куда-то по почте. ПО ПОЧТЕ! МОЙ СЕРТИФИКАТ!!! Боже, как не хотелось его из рук выпускать и кому-то отдавать! Вдруг пропадет в недрах USPS. Как жить потом с таким горем? Но обошлось. Почта у нас надежная, грех жаловаться.

Что есть Успех?

Иммиграция в начальном ее периоде – это жизнь на пределе, это стресс, это экстремальная ситуация, это концентрация всех сил, это энергия прорыва.

На иммигрантах гораздо проще изучать законы успеха и неуспеха. Казалось бы, и на родине в постсоветский период у людей предостаточно было стресса: бурная инфляция, исчезнувшие сбережения, политические неурядицы, локальные войны, обвал экономики, обнищание и ещё масса всего... Почему бы на них не изучать, что делает человека успешным? Потому, что в иммиграции человек намного больше открыт к тому, чтобы что-то делать самостоятельно. В домашних условиях, окруженный привычной средой и кругом близких людей, человек больше склонен ждать решения своих проблем извне: ему положено, это его страна, он у себя дома.

В иммиграции ты сначала гораздо больше в гостях, чем дома. Тебе надо заново что-то доказать и себе, и близким тебе людям. В первую очередь – себе.

Что делает человека успешным дома и в иммиграции, в бизнесе и в учебе, в личной жизни и в общественной? На эту тему написаны миллионы страниц. Изучены сотни факторов. Каждую неделю публикуют новую книжку – читай, изучай, применяй к себе. Ошибайся, поправляй себя, снова делай и снова

начинай сначала – ищи свой путь.

Ошибайся!!! Легко сказать. На деле это очень сложно. Но это именно то, что делит людей на успешных и неуспешных. Кто не хочет ошибаться, кто боится выглядеть неудачником или глупцом в глазах других людей, – тот предпочитает быть неудачником, нереализовавшимся человеком. Быть неудачником на порядок проще, чем им слыть. Надо просто окружить себя такими же неудачниками. Они поймут, одобряют, посочувствуют. С ними вместе можно позлорадствовать над чужими неудачами: мы знали!!!

Вся наша жизнь в СССР была построена на осуждении, неприятии ошибок. За них наказывали плохими отметками и родительскими шлепками в школе, выговорами (а то и снятием с должности) на работе. Ошибающихся подвергали, как минимум, осмеянию.

Когда мы смотрим со стороны на тех, кто имеет осязаемые результаты, например, хорошую работу, деньги, дом, яхту, опубликованные книги, ученую степень, известность или другие, значимые для нас, атрибуты успеха, то большинству людей и в голову не приходит, что никто не пережил столько неудач и осечек, сколько пережили эти успешные люди. Разница между ними и остальными только в том, что они учатся на неудачах, становятся сильнее с каждой неудачей и, набирая обороты, именно через неудачи взлетают высоко в том, чем занимаются. Без неудач нет взлетов, нет творчества, нет побед. А есть только сломанные, несостоявшиеся жизни и вонь сигаретного дыма в прокуренных кухнях, где перемывались кости тем, кто чего-то в жизни добился.

Эмиграция лишает человека привычной, неизменной зоны комфорта. Ему либо вообще терять уже нечего, либо почти нечего. Ему некого или почти некого стесняться из прошлой жизни, – их рядом нет. В эмиграции каждый из нас получает дополнительный шанс, которого дома не было: ты гол как сокол, тебе нечего терять, тебе не на кого оглядываться, тебе некуда отступать. И чем сильнее ты загнан в угол, тем меньше у тебя возможность отклониться от курса, тем проще и естественнее придет к тебе успех.

В этом смысле сознательно пойти на велфер, если можешь без него обойтись, – это нанести самому себе удар под дых. Это провал в мотивации, полное смещение фокуса, это потеря в динамике развития или, зачастую, полный отказ от нее. Вместо успеха в достижении самостоятельности человек

начинает преуспевать в злоупотреблении общественными программами и копеечной халявой, на которую он, если быстро не одумается, просто разменяет свою жизнь.

В этом же смысле комфортная «подушка безопасности» (или даже целый матрац) в виде денег от проданной на родине квартиры, тоже может стать (не обязательно, конечно!) серьезной проблемой, лишив человека мотивации, притормозив процесс адаптации, создав иллюзию, что спешить некуда. В итоге мы часто видим разбитые надежды и в десять раз быстрее, чем думалось вначале, утекшие сквозь пальцы сбережения.

Успешный человек – это не тот, кто никогда не терял всего, никогда не совершал ошибок, никогда за них не платил сполна. Не бойтесь потерять, обжечься, оступиться! Не бойтесь мечтать, строить планы, делать смелые поступки. Бойтесь тех, кто никогда ничего не сделал, чтобы улучшить свою жизнь. Больше всего на свете бойтесь пойти по их пути: это гарантированный путь в никуда.

Анекдоты советской эпохи

Два мужика идут по улице, проходят мимо газетного ларька. Один из них покупает газету, быстро пробегает взглядом первую страницу и, не разворачивая, выбрасывает газету в урну.

— Не понимаю, зачем покупать газету, если ты её не читаешь? — спрашивает товарищ.

— Я читаю, но не всё, а только некрологи.

— Ты что, не знаешь? Некрологи публикуют на последней странице.

— Знаю. Но тот, кто мне нужен, будет на первой.



Встретились два приятеля, чайку на кухне налили, беседуют.

— Ты знаешь, сейчас медицина поднялась на такую высоту! Вот я недавно в больнице проходил курс лечения от потери памяти. Это просто какое-то чудо! Настолько освежает, настолько восстанавливает... Я просто заново родился.

— А что за больница?
— Знаешь, есть такой цветок: красивый, с шипами...
— Роза?
— Точно. Роза, — обращается он к своей жене, — ты не помнишь, в какой больнице я только что лечился?



Радиослушатель: «Как быть, если снятся сны на иностранном языке?»

Редакция: «Надо спать с переводчицей!»



Радиослушатель: «Уважаемая редакция, медицина мне помочь бессильна. Вот съем балычок – и стул у меня балычком. Икорки поем – и стул икоркой. Что делать, ума не приложу?»

Редакция: «Не выпендривайтесь, товарищ. Ешьте, как все, – дерьмо».



Выступает лектор в КБ: «Товарищи, БАМ – это стройка века! Вся страна поднялась...» Из аудитории один человек тянет руку: «Скажите, пожалуйста, а дорога будет однопколейная или двухколейная?» Лектор, не отвечая на вопрос, опять за свое: «Товарищи, БАМ – это комсомольская стройка, наша молодежь...»

После лекции тот, что вопрос задавал, подходит к лектору:

— Я так понял, что вы при всех не хотели мне отвечать, но может, приватно скажете?

— Понимаете, товарищ, никто на этот вопрос ответить не может. Там сейчас самый ответственный момент наступил. С двух сторон роют тоннель, проходят громадную гору. Если сойдутся тоннели — будет однопколейная, разойдутся — будет двухколейная.

Несколько еврейских анекдотов

Радиослушатель (картавит): «Пгошу пегедать песню пго евгейского летчика».

Редакция (смущенно): «У нас в архивах такой песни нет».

Радиослушатель (удивленно): «А как же «Полет Шмуля?!»»



— В чем разница между террористом и еврейской мамой?

— С террористом можно договориться!



Приходит к раввину молодой парень:

— Ребе, я недавно женился, три месяца назад.

— Конечно, я помню. Что-то случилось?

— Нет, не случилось, но понимаете, интимная жизнь...

— Что-то не так?

— Не то, чтобы не так, но, знаете, как-то это всё неярко...

— А как это у вас происходит?

— Я знаю? Я на правом боку, жена на правом боку. И как-то так и происходит.

— Слушай, если ничего не менять, то так все и останется. Давай ты на левый бок и она левый бок, — посмотрите, что получится.

— Что? Лицом к маме?!



— Абрам, как ты думаешь, то, что мы делаем в туалете, — это умственный труд или физический?

— Я думаю, умственный. Был бы физический, мы бы кого-то наняли!



Ночью еврей нелегально переходит границу СССР. Вдруг, прямо на распаханной контрольной полосе, – прожектор загорелся, собаки залаяли, наряд пограничников бежит по тревоге. Он быстро штаны снял, сел и сидит, как на грядке. Подбегают пограничники:

— Ты чего тут расселся?

— Так вы же видите, приспичило.

— А ну-ка, подвинься, — светят фонариком. — А дерьмо-то собачье!

— А жизнь какая?



В райцентре прошел слух, что в сельпо завезли мясо. Народ стал стекаться на центральную площадь и выстраиваться в очередь. Зима, холодно. Народ номерки на ладошках пишет, не расходится, у костров греется. Ждут, когда торговля начнется. Директор магазина в райком к первому секретарю прибежал: «Выручай, мяса-то нету, как бы до беспорядков не дошло!»

Первый секретарь выходит на освещенную факелами площадь, залезает на пустую бочку и обращается к собравшейся толпе: «Товарищи, мяса на всех не хватит. Я предлагаю: пусть евреи из очереди уходят!» Народ загудел: «Правильно, пусть им из Израиля мясо шлют, если сами туда уезжать не хотят!»

Проходит еще пара часов. Народ мерзнет, жжет костры, пьет кипяток из котелков, но не расходится. Первый секретарь снова на бочку залезает и говорит: «Товарищи, мяса на всех не хватит. Пусть те, кто из других районов приехали, из очереди уходят. У них там свое сельпо есть». Народ кричит: «Правильно, понаехали тут!»

А время идет, костры горят. Одни сутки прошли, вторые, третьи... Сначала несемейных отправили из очереди. Потом бездетных. Потом беспартийных. Остались только ветераны КПСС, всего человек 5-6. Первый секретарь их к себе в

кабинет приглашает и говорит: «Товарищи, вам, как ветеранам партии, я могу честно сказать, что мяса не было. Кто слухи распустил, мы ищем. Найдем и накажем. А вы расходитесь по домам, отдыхайте. Вопросы есть?» Тут ветеран один и говорит: «Товарищ секретарь райкома, про мясо я могу понять. Но вы мне объясните, за что евреям такие привилегии?!»



Две бабули мирно беседуют. Одна говорит:
— Стою я давеча на остановке, поджидаю трамвай...
— Ты что, с ума сошла, разве можно так говорить?
— А что я сказала-то?
— А то и сказала, надо говорить «еврей», а не «жид».
— Ой, прости, Господи! Так слушай, стою я давеча на остановке и подъевреиваю трамвай...

Оживает рынок ценных бумаг

В начале 1996 года от рецессии не осталось и следа. Все, кто хотел работать, работали. Коммерческая недвижимость заполнилась клиентами: офисами и предприятиями розничной торговли. Более того, уже в начале 1996 года стала расти в цене недвижимость Силиконовой долины, что не удивительно: больше работающих, больше спрос. Мы очень радовались, что успели купить дом в Лос-Альтос буквально за пару месяцев до этого момента.

Строиться в Силиконовой долине толком негде, разве что по мелочи. Кроме того, зарплаты тут повыше, чем во многих других местах. И, в дополнение ко всему, зарплаты в хай-теке за последние пару-тройку лет стремительно выросли, увеличив количество денег на местном рынке недвижимости.

Поначалу темпы роста цен на жилье не были какими-то космическими: 9% за год, потом 15%. А потом разошлись не на шутку: и по 30%, и по 50% в год. Этому в значительной степени способствовал набирающий обороты интернет-бум.

Венчурный капитал в технологическом секторе существовал давно и чувствовал себя вполне комфортно. Если из вложений в десять компаний окажутся успешными одна-две, то игра стоила свеч. А с началом и очень бурным развитием

интернета пропорции изменились, и уже не одна-две, а семь-восемь инвестиций давали хорошую отдачу. Пошла сверхприбыль. За ней рванул капитал со всех сторон. На этом рывке акции компаний начали расти, как при обычном разводе: больше народу, выше цена, выше цена – еще больше людей несут деньги, и тогда цена взлетает еще выше. И такой дурдом не три месяца, а года четыре подряд! И появляется массовое убеждение, что конца такому потоку дурных денег не будет. И появляются экономисты-теоретики, объясняющие, что акции на самом деле столько стоят, никакого перегрева рынка нет, просто сейчас сама экономика другая.

Все вокруг становятся инвесторами. Инженеры рассуждают о том, что акции компании АБС непременно вырастут в пять раз в этом году, поскольку им просто некуда деваться. Кому знать, как не инженерам! Там у знакомого жена работает в отделе продаж, так им на собрании так и сказали: минимум – в пять раз, а оптимистический прогноз – в десять-пятнадцать.

Начиная с 1998 года, то есть за 2-3 года до краха, начинают звучать робкие голоса, что как бы не было беды. Но кто их слушать будет, когда всё прет, как грибы после дождя? – Над пессимистами просто смеялись. Акции компании «БигВижн», где я год проработал, выросли за 4 года с 7 долларов за акцию до 750. И таких примеров немало. А как красиво рос «Майкрософт»! А «Оракл» что вытворял! Простые программисты становились миллионерами за несколько лет, на приторговывании ценными бумагами. Теперь и брокер для купли-продажи не нужен, всё можно делать онлайн.

Опционы (Stock Options)

Чтобы дальнейшее изложение стало более понятным, придется в самом общем виде объяснить идею stock options. Итак, программист Иван Веревкин получает предложение о работе от компании «КрутоСофт». Кроме денежного вознаграждения и стандартного набора бенефитов (медицина и проч.), в предложении о работе написано, что Иван получает 10 000 company stock options (право на покупку впоследствии акций компании по нынешней цене), которые он может exercise (осуществить) в течение пяти лет, по 2 000 в год по

цене на момент найма. Откуда у Ивана Веревкина будет с этого много денег? И при каких обстоятельствах он их реально заработает?

Иван поступил в компанию «КрутоСофт» за два года до того, как она, по предварительным оценкам, должна «выйти в паблик», то есть её акции поступят на биржу в свободную продажу. Пока что компания живет на деньги, получаемые от инвесторов. Каждый следующий этап финансирования дает инвесторам акции по все более высокой цене, так как шансы компании на успех растут, а чем меньше риски – тем дороже акции. Ивану Веревкину эти акции предлагают по цене 1 доллар. Как раз через месяц после его прихода в компанию состоялось собрание совета директоров, на котором установили эту цену для новых сотрудников, нанятых за время, прошедшее с прошлого совета.

К моменту выхода акций компании на рынок ценных бумаг Иван проработал уже 2 года. Он имеет право на покупку 4000 акций (по 2000 в год). Он не обязан их покупать, это его право. Акции выходят на рынок по цене 10 долларов, и к концу первого дня торгов (а спрос был хороший) они закрываются на цене 51 доллар за акцию. (Я описываю вполне заурядный для тех лет сценарий.)

Сколько денег сейчас у Ивана? Давайте считать: 4000 акций по цене 50 долларов = 200 000 долларов. Спрашивается, почему по 50 долларов, а не по 51? – Потому, что Иван должен сначала купить эти акции по установленной для него два года назад цене 1 доллар за акцию.

Время идет. Ещё через два года у Ивана уже 8 000 акций, а стоят они уже по 500 долларов. Таким образом, если Иван сейчас свои акции продаст, то выручит 4 миллиона. Но в реальной жизни очень и очень многие Иваны, Суниты, Чоны, Джоны не заработают ни гроша, потому что уверуют в то, что цена акций будет удваиваться и утраиваться бесконечно. И когда наступит обвал, они по инерции не станут быстро сбрасывать свои акции, чтобы забрать, что осталось, – они будут ждать, когда акции снова вырастут. А когда поймут, что роста больше не будет, то и продавать уже будет нечего. Акции «БигВижн» упали с 750 долларов до цены менее, чем доллар, и были сняты с торгов на какое-то время. Но это – потом.

При найме на работу люди больше смотрят на перспективы быстрого обогащения путём stock options, нежели

на зарплату. Но зарплаты тоже очень хорошие, инвестиционного капитала хоть отбавляй. Раньше пришел в компанию – больше stock options. Выше должность – больше stock options. Выше зарплата – больше stock options. Получают акции не только инженеры, – получают все, включая секретарш и низовой технический персонал. Особо лакомые куски у менеджеров и высшего руководства компании.

Надо сказать, далеко не все ждут, пока их миллионы превратятся в миллиарды. Они продают свои акции и покупают жилье. Поэтому цены на недвижимость тоже начинают резко расти. С 1995-1996 годов до 2000 цены на недвижимость вырастают в 2,5-3 раза. Кондо, купленный в 1995 году за 140 тысяч, в 2000 продается за 500 тысяч. Дом, купленный в 1995 году за 500 тысяч, уходит со свистом за один день по цене 1 350 тысяч. Силиконовая долина купается в деньгах и святой уверенности, что те, кто пишут код, владеют миром. Довольно много моих выпускников, которые поработали всего пару лет, уже имеют на бумаге миллион и больше.

Как-то я встретил на парковке у ресторана знакомого парня из «БигВижн» – китайца-программиста Минга. Он был на шикарной спортивной тачке тысяч за сто, не меньше. Поздоровались. Я ему выразил восхищение автомобилем: круто! Просто хотел сделать ему приятно, но не получилось. Минг явно огорчился.

— Что-то не так?

— Лучше бы ты, Майкл, ничего не говорил.

— Мне просто нравится твоя машина.

— Ты просто не знаешь, во что она мне обошлась!

— Тысяч 100-120, я думаю?

— Ты не понимаешь. Я заплатил сто. Взял за наличные, продал для этого акции, которые тогда стоили по 100 долларов. А сейчас они по 500. Теперь ты понимаешь, во что мне вышел этот грёбаный автомобиль?

Бум импорта инженеров по рабочей визе

Неудовлетворенная потребность в инженерах, вызванная как интернет-бумом, так и общей ситуацией на рынке труда, росла очень быстро. Дело не в том, что в Индии программисту меньше платят, – дело в том, что в США не хватает

специалистов. Начинается интенсивный аутсорсинг и, одновременно, интенсивный ввоз рабочей силы в США по рабочим визам.

Этот мой обзор был опубликован в ноябре 2000 года.

ПО РАБОЧЕЙ ВИЗЕ

В последние годы мы всё чаще видим бывших соотечественников, приезжающих в США на работу. До этого мы привыкли встречать беженцев, или тех, кто въехал в страну по гостевому приглашению и «задержался», или иностранных студентов, или счастливых победителей лотереи грин-карт, или нашедших своё семейное счастье в новой стране. А теперь можно запросто встретить земляков, просто приехавших поработать.

Не имея под рукой статистики, я не возьмусь сказать, какой процент этих людей остаётся в США навсегда, но таких довольно много. В реку эмиграции вливается новый ручеек.

Давайте посмотрим внимательнее на различные обстоятельства, связанные с профессиональной эмиграцией. Тем более, что принятый на днях новый закон существенно корректирует сам процесс эмиграции на основании найма иностранного специалиста американским работодателем.

Сначала несколько слов об истории вопроса. Впервые виза H-1 появилась в 1952 году. Она позволяла иностранному специалисту временно работать в США, при условии, что он не намерен менять страну постоянного проживания. То есть, работая по визе H-1, человек не мог претендовать на получение статуса постоянного жителя и, соответственно, грин-карты.

Поначалу этой визой пользовалось очень мало людей, но в 70-е годы ее популярность возросла. Ежегодно в страну на временную работу въезжало порядка 20 тысяч человек. С тех пор количество выданных виз удваивалось каждые 10 лет. Любопытно, что никаких количественных ограничений на выдачу виз не было. Так же, как не было явного ограничения срока пребывания временного работника в стране.

Отметим также, что само понятие «иностран- ный специалист» до сих пор не имеет четкой фор- мулировки. В 1952 году это понятие определялось как «who is of distinguished merit and ability». В 1970 Конгресс подправил формулировки, и закон заи- грал по-новому. Слово «временный» было из закона удалено, что открыло иностранным специалистам новые перспективы: они смогли обращаться за получением постоянной, а не только временной работы. Хотя для получения статуса постоянного жителя оснований по-прежнему не имелось. По части того, кто подпадает под заветное определе- ние «distinguished merit and ability», закон ясности не внес, зато появилось административное решение ИНС, которое говорит, что в своей профессио- нальной области человек должен быть значительно выше среднего уровня. Как хочешь, так и понимай! С одной стороны, при принятии решения о выдаче визы или отказе в ее выдаче у чиновников иммигра- ционной службы есть неограниченный простор для субъективизма. С другой стороны, сложившаяся практика выдачи рабочих виз не показала себя чрез- мерно дискриминационной.

В 1989 году система подверглась очередному пересмотру и претерпела некоторые изменения. По статистике, на тот период основным получателем визы H-1 были медсестры и другие медицинские работники (28%). Затем шли работники шоу-биз- неса и модели (16%), ученые и инженеры (15%) и компьютерные техники (11%). Таким образом, 80% выданных виз пришлось на эти профессиональные группы. Медицинских работников выделили в отдель- ную визовую категорию H-1A. Все остальные попали в категорию H-1B.

В результате, начиная с 1990 года, количество выдаваемых виз H-1B было ограничено 65 тысячами в год, а продолжительность непрерывного пребывания иностранного работника в стране ограничена 6 годами. С другой стороны, было отменено требо- вание отсутствия эмиграционных намерений у ино- странного работника. То есть люди, приехавшие по визе H-1B, получили возможность остаться в стране в

качестве постоянных жителей, получить грин-карту, а впоследствии и гражданство. Вот тут-то и начался настоящий взрыв спроса на рабочие визы, подогреваемый, в частности, очередным подъемом в области новых технологий.

К 1999 году 60% всех выданных рабочих виз пришлось на инженерно-технических работников, из которых около половины были выходцами из Индии. Мы еще поговорим о некоторых противоречиях, связанных именно с этим фактом, но нужно отметить, что доминирующий ввоз специалистов именно из этой страны напрямую связан с успешной работой значительного количества компьютерных компаний, организованных и финансируемых их соотечественниками.

Очень скоро выяснилось, что 65 тысяч виз в год слишком мало для удовлетворения спроса на рынке труда. Сначала визы кончились в августе, то есть за полтора месяца до конца финансового года. В следующем финансовом году их не осталось уже в мае. Два года назад квота была увеличена до 115 тысяч виз в год, но и этого оказалось явно недостаточно. Например, квота минувшего финансового года, который начался первого октября 1999 года, была исчерпана уже в марте, то есть менее чем за полгода. Что делать?

Было внесено несколько законопроектов, которые предусматривали разные решения – от полной отмены квот, до их существенного увеличения. Законотворчество, как известно, занимает много времени, но вот на днях обе палаты Конгресса приняли новый закон, который и был подписан президентом Клинтонем 17 октября 2000 года и немедленно вступил в силу.

Итак, на ближайшие три года квота составит 195 тысяч виз. Более того, чтобы «не толкались» неудовлетворенные петиции, поданные с марта прошлого года, и те, которые будут поданы в новом финансовом году, «старые» визы решили не засчитывать в новую квоту, а списали их на прошлый год, увеличив задним числом квоту минувшего года. Есть надежда, что виз хватит до начала следующего

финансового года и никто не будет стоять в очереди. А принимая во внимание некоторое снижение активности на рынке труда, особенно после существенного падения курса акций на биржах, может случиться так, что останется некоторое количество невостребованных виз.

Есть еще одно новшество. При всем том, что иностранный работник на H-1B ни в коей мере «рабом» не является, тем не менее существовавшие ранее правила смены нанимателя в значительной мере препятствовали переходу на другую работу. Виза выдается для работы в определенной компании. Для того, чтобы перейти на другую работу, визу надо перевести на другую организацию. Новый наниматель раньше подавал петицию о переводе визы и ожидал положительного решения от ИНС. Ожидание могло занимать иногда до 4 месяцев. По новому правилу можно начинать работу в новой компании, не дожидаясь формального разрешения ИНС. Достаточно просто подать петицию на перевод визы.

А теперь о другой стороне ввоза иностранной рабочей силы. Как сообщила газета San Francisco Chronicle, ИНС и Департамент Труда начали расследование, связанное с различными нарушениями вокруг выдачи виз H-1B, в частности, в Силиконовой долине. Основная проблема – иностранные работники зачастую прибывают в страну на основе фальсифицированных документов об образовании и высосанного из пальца опыта, нарушая, таким образом, и букву, и дух закона.

Кроме того, видимо, законодатели имели в виду, что именно производящие продукцию компании будут восполнять потребность в рабочей силе за счет иностранных специалистов. На деле оказалось, что среди лидеров по импорту рабочей силы очень много консалтинговых организаций, которые не столько разрабатывают программное обеспечение или компьютерные системы, сколько помогают крупным компаниям удовлетворить временную потребность в квалифицированных консультантах.

Давайте посмотрим на статистику выдачи

рабочих виз ИНС за первые пять месяцев минувшего финансового года. Действительно, из десяти крупнейших импортеров иностранных специалистов пять – это индийские консалтинговые компании. Итак, лидирует Motorola (618 виз). Далее следуют Oracle (455), Cisco (398), Mastech (389, IT Consulting), Intel (367), Microsoft (362), Rapidigm (357, IT Consulting), Syntel (337, IT Consulting), Wipro (327, IT Consulting), Tata Consultancy Service (320, IT Consulting). Кстати, эти консалтинговые компании привозят людей на работу не только из Индии, но из Африки и из России, конечно.

Активность консалтингов по ввозу иностранцев вызывает беспокойство в Конгрессе, хотя очевидно, что производство нуждается как в постоянных, так и во временных работниках. Если предприятие желает оставить у себя приглянувшегося консультанта на постоянной основе, и перевести его визу, то такая возможность всегда имеется. При этом предприятие заплатит консалтинговой компании коммиссионные, не превышающие того, что следует заплатить любому местному агентству по найму, «сосватавшему» местного специалиста. А расходов у консалтинга, привезшего человека из-за рубежа, гораздо больше, чем у местного employment agency. Тут и поиск людей, и расходы на билеты, и выплата (пусть даже небольшой) зарплаты в первое время, когда на привезенного специалиста еще нет заказчика.

Пытаясь бороться с фальсификацией дипломов и профессионального опыта, ИНС ежегодно отклоняет десятки тысяч петиций, но нет никакой уверенности, что принимаются все необходимые меры. Проверка ИНС, проведенная в Индии, выявила, что 21% резюме кандидатов на H-1B визу просто сфабрикованы, а еще 29% «скорее всего» сфабрикованы. В июле начат широкомасштабный пересмотр дел о выдаче рабочих виз с целью выяснить размах имеющихся нарушений. Не обошлось, как водится, и без обвинений американских компаний в желании за меньшие деньги нанимать иностранцев, готовых бесплатно работать сверхурочно.

ИНС обвиняют в неспособности выяснять истинный уровень образования и опыт работы кандидатов. Но что в этом странного, если сотрудники службы отчитываются не по количеству разоблаченных жуликов, а по количеству обработанных петиций? При тех ограниченных ресурсах, которые имеет эта служба, можно только удивляться, что телега хоть со скрипом, но движется.

И, в заключение, немного статистики по распределению выданных виз Н-1В по разным странам: Индия (48%), Китай (9%), Филиппины (3%), Канада (3%), Великобритания (3%), остальные страны вместе взятые (34%). Если вам хочется узнать, сколько специалистов приезжает из стран бывшего СССР, то пока что вдвое меньше, чем с Филиппин. А дальше будет видно.

А вот эта публикация относится примерно к тому же периоду. Речь в ней идёт о подготовке к собеседованию, но видно, что рынок труда реально перегрет.

«ВЫБЕРИ МЕНЯ!»

Есть что-то загадочное в процессе собеседования. Иногда смотришь на человека и думаешь: «Ну, этот не засидится! Энергия, напор, глаза умняющие...» Бывает и наоборот. Но заранее никогда не знаешь, как у кого сложится. Не пойдешь ведь с человеком на собеседование за компанию. А кто его знает, чего он там наговорит? Приходится задним числом, по косвенным признакам, анализировать.

Напротив меня сидит красивая китайка лет под сорок. Такое впечатление, что в молодости она была победительницей конкурсов красоты где-нибудь в Гонконге. Ослепительная белоснежная улыбка, сияющее счастьем умное интеллигентное лицо, правильные черты, прямая спина, выражение достоинства и в лице, и в осанке, ухоженная кожа. Смотреть на такую одно удовольствие.

Тема разговора – как себя «продать» на собеседовании. Она нажимает кнопку записи на магнитофоне, и я начинаю ее «воспитывать». Сам по себе

процесс собеседования – это своего рода спектакль, некое тетральное действие. Сколько через нас прошло профессиональных драматических актеров, и все получали работу с первого же собеседования. Им легче – понял роль и отыграл. Кто-то и без театрального образования, от природы умеет произвести хорошее впечатление. А другой не может! Вроде и соображает хорошо, и английский в порядке, и знания есть, а вот не может. Одни чересчур напористы, другие слишком скромны. Одни задают дурацкие вопросы, другие вовсе ни о чем не спрашивают, а на вопросы отвечают односложно.

— Представьте, — говорю, — что я менеджер, и мы с вами беседуем в компании на собеседовании.

— Представила, — говорит она.

— Отлично! Теперь представьте, что мне нужен человек на короткий трехмесячный контракт. Что меня интересует в первую очередь?

Она на секунду задумывается и радостно сообщает:

— Чтобы я вписалась в команду и продуктивно работала.

— Понимаете, — говорю я ей, — это, конечно, очень важно – вписаться в команду, но отношения наши довольно быстротечны. Мне надо убедиться, что кандидат может успешно выполнить работу. Что его профессиональные навыки в порядке. В конце концов даже если человек и не очень вписывается в команду, то через несколько месяцев он все равно уйдет. А вот учить его некогда. Он должен быстро адаптироваться и начать продуктивно работать. И это, пожалуй, и есть самое главное. Но в основном сейчас найм идет на постоянную работу. Так что давайте изменим условия задачи. Вот я – менеджер. Вы пришли на собеседование. У меня есть постоянная позиция. Что для меня самое главное при выборе кандидата?

Она смотрит вопросительно и как бы выжидательно. Ответа у неё явно нет.

— Ладно, — говорю, — поставим вопрос иначе. Очень часто бывает, что приходит человек на постоянную работу, поработает три-четыре месяца

и уходит в другое место. Почему уходит? Если я, как наниматель, этого не пойму, то подобное будет происходить с моими сотрудниками постоянно. Что там, на новом месте, нашлось такого, чего у нас этот человек не нашел?

— Люди все разные, — говорит она. — И причины могут быть разные. В душу никому не заглянешь.

Очень резонный, надо сказать, ответ. Трудно не согласиться.

— А почему же, — спрашиваю, — человек сначала согласился на эту работу, если это не то, что ему надо?

— Ну, это просто, — говорит она. — Он в этот момент решал какую-то проблему. Решил. Потом у него возникли новые проблемы, и он решает их. Потом будут еще какие-то, он ими займется. Что же тут странного?

Ничего странного, конечно, тут нет. Зато мы подошли к констатации очень важного факта: у каждого человека есть свой путь в жизни. И на этом пути у него есть задачи сиюминутные, а есть долгосрочные. В качестве нанимателя, заинтересованного в длительном найме, я не хочу оказаться очередной ступенькой в решении чьих-то сиюминутных проблем. У нас продукт сложный. Чтобы в нем разобраться, надо месяца три как следует потрудиться. Что же получается? Пришел человек, мы его три месяца учили, он еще пользы никакой принести не успел, как — на тебе! — ушел на другую работу.

Многие на этом месте очень удивляются: надо же, оказывается, есть такие компании, которые норовят людей подольше подержать на работе! Людям зачастую кажется, что все наоборот: компании только и норовят поскорее избавиться от сотрудников. Помнится, попалась мне в газете статья с результатами опроса кадровиков в компьютерных компаниях Силиконовой долины. Оказалось, что *lifetime expectancy* постоянного сотрудника составляет всего два года. Скачет народ с места на место: кто хочет работать ближе к дому, кто больше денег, кого-то быстро растущими акциями соблазнили... Хочется, ой, как хочется компании, чтобы сотрудник подольше

у них поработал. Хочешь – верь, а хочешь – нет.

— Так что, — говорю я собеседнице, — несмотря ни на что, хочется мне понять, каким путем идет человек по жизни и может ли наша организация быть ему на этом пути надежным спутником хотя бы несколько лет. Поэтому придется вам ответить на странные вопросы. Например, такой: «Расскажите о себе». Вы мне расскажите, откуда по жизни идете, куда идете, а я уж буду соизмерять, насколько этот путь лежит через нас. А могу еще прямее вопрос поставить: «Как вы себя видите в профессиональном плане лет через пять?» То есть не о прошлом речь, а буквально от сегодняшнего дня – куда путь держите? Идет ли он через нас? Могу ли я вам предложить то, что в долгосрочном плане вас интересует? Чтобы не получилось, что пришел человек и через три месяца ушел дальше своим путем. А могу и на американский манер вопрос поставить: «Почему мы должны нанять именно вас?» Многим этот вопрос не нравится. Дурацкий, говорят, вопрос. Откуда я могу знать, почему меня? Если бы я других кандидатов видел, тогда куда ни шло, а так – ерунда какая-то.

Лицо ослепительной дамы озаряет лучезарная улыбка.

— Это очень простой вопрос, — говорит она. — Они меня должны нанять потому, что я совершенно исключительная. Я умная, энергичная, добросовестная. У меня в руках любое дело горит. Когда я в Гонконге торговала ювелирными изделиями, то у хозяйина оборот вырос в два раза после моего прихода.

— Это очень интересный ход мысли, — соглашаюсь я с ней. — Мы-то с вами понимаем, что лучше вас им все равно не найти. Тем более, что, кроме опыта в продаже ювелирки, у вас еще высшее образование по китайской литературе периода той самой замечательной династии, название которой мне никогда так хорошо не выговорить. Но, к сожалению, я не получил ответа на мучающий меня вопрос о дальнейшем протекании вашего жизненного пути и его положении относительно нашей компании. Мне-то очень хочется услышать, что нанять именно этого кандидата я должен потому, что именно наша компания

в состоянии дать ему то, что он больше всего хотел бы иметь в обозримом будущем. Так что вопрос о том, почему именно вас, совсем не бессмысленный.

— Это я понимаю, — говорит она. — Вот, помню, в молодости столько парней вокруг крутилось. В кино с каждым можно сходить, а замуж-то не за каждого пойдешь.

— А кино причем? — недоумеваю я.

— А притом, — говорит она. — Есть отношения краткосрочные, а есть долгосрочные. В кино сходить — это краткосрочные, а замуж — долгосрочные. На собеседование можно многих пригласить, а работу не каждому предложишь.

— Молодец, — говорю, — суть очень точно ухватила.

— Вообще-то я спешу, — говорит она. — У меня через час собеседование в компании, а туда еще надо доехать. Им как раз нужен тестировщик с глубоким знанием китайского языка.

— Что, неужели по той самой древней династии?

— Нет, — говорит она. — Их интересует современный язык.

Китаянка спешно ретируется, и ей на смену возникает почти противоположный: смуглая молодая женщина бомбейского происхождения. Если попытаться найти одно самое главное слово, характеризующее впечатление, которое она производит, то этим словом будет ЗАСТЕНЧИВОСТЬ. Женщина робеет. Никаго реального основания для этого ей не нужно. Просто это часть её природы. Она очень неплохо соображает, усердно занимается, имеет приличное образование, но не привыкла сама решать вопросы жизненного устройства. Обычно за нее всюду договариваются либо муж, либо родители. А тут такое дело — по собеседованиям расхаживать! Стресс, да и только.

— Мне не то, чтобы страшно, — говорит она. — Но ты сам подумай, кому я такая нужна?

И смотрит на меня громадными красивыми черными глазами кинозвезды из индийских фильмов.

Человека нужно спасать! Тут нужно

радикальное средство: будем идти через здравый смысл.

— Конечно, — говорю, — тебе еще есть над чем поработать. Можно и в колледже еще пару лет поучиться. Но дело в том, что есть очень большой спрос на тестировщиков, а людей, которые ищут работу, мало. Понятно, что дай работодателю волю, так он за эти же деньги захочет нанять кого-то, кто уже лет десять поработал...

Тут моя собеседница горестно вздыхает и утвердительно качает головой. (Тут нужен навык, потому что она это делает на болгарский манер, то есть слева направо.)

— Но нет у него выбора, — продолжаю я. — Не хватает людей! Поэтому придется ему нанять тебя. И он еще счастлив будет, что ты нашлась, потому что он уже несколько месяцев со всеми подряд разговаривает и такой замечательной, как ты, еще не встречал. Так что будет правильнее, если ты пойдешь работать, а доучиться в колледже будешь по вечерам, если силы останутся.

Робким голосом, но уже с проблеском надежды, она спрашивает:

— А что, правда много работы?

Вопрос этот у нас в сценарии запланирован. Открываю в интернете «Дайс» — это такой сайт, где работу ищут. Смотрим, сколько вакансий предлагается по Северной Калифорнии за последние 30 дней. За всё про всё 4200 объявлений с вакансиями для тестировщиков. А теперь, говорю, давай посмотрим с другой стороны: сколько подано резюме? Захожу в другое окошко, впечатываю password, ввожу поиск. Выходит 420 резюме. То есть, грубо говоря, на десять вакансий всего одно резюме.

Её лицо немного светлеет, но сомнения остаются.

— А давай, — говорит она, — посмотрим на соотношение резюме и работы не по тестировщикам в целом, а по тем, которые используют Silk (это такой инструмент для автоматизации тестирования).

Смотрим и получаем примерно такую же пропорцию 10:1.

Вроде лед тронулся. Глазки загорелись, на лице появилось некоторое подобие уверенности. Пытаюсь закрепить успех.

— А вот представь, — говорю, — что я менеджер. Ты ко мне пришла на собеседование, а я тебя и спрашиваю: почему наша компания на эту должность должна нанять именно тебя?

Тут происходит явное отклонение от сценария: она смотрит на меня как бы с насмешкой, мол, нас не проведешь, и говорит:

— Да все равно тебе нанимать-то особо некого!

Рабочие визы раздают налево и направо

В начале 90-х в софтверных компаниях Силиконовой долины работало много белых, много выходцев из Азии, немножко русских и еще меньше индусов. Позже картина стала меняться, и довольно резко. Индусов стали завозить буквально эшелонами. В здании, где находился офис нашей школы, также располагался небольшой офис какой-то индусской консалтинговой компании. Каждую неделю у них был завоз. Прямо во дворе собиралась толпа из 10-15 новичков (а заметны они издали и по одежде, и по выражениям лиц). Потом туда подходили 3-4 таких же разодетых в национальное представителей клиентов и новичков разбирали.

Индусы-новички в начале и середине 90-х сильно отличаются от тех, которых привозят в конце 90-х. Уже формируются и передаются новичкам какие-то правила вживания в американскую действительность. Они уже не рыгают оранжевым перченым облаком во время еды, находясь среди других людей. Они не мажут руки вонючеватыми жирами, и теперь с ними можно безопасно обмениваться рукопожатиями. Они понемногу перестают ходить в цветастых шароварах и балахонах, а начинают одеваться либо сразу в европейскую одежду, либо – снизу джинсы, сверху – индийская хлопчатобумажная рубашка. (Мне эта комбинация, кстати, кажется очень прикольной.)

В конце 90-х индусы чувствуют себя дискриминируемым меньшинством, они здесь еще не дома. Жалуются на

то, что другие индусы их нанимать не хотят.

Еще одна типично индусская жалоба: в США трудно растить детей. Они так и норовят скушать невегетарианское! Они спрашивают: «Почему всем можно в «МакДональдс», а мне нельзя?» Учителя физкультуры вызывают родителей в школу и говорят, что их дети – задохлики обессиленные, их нужно кормить как минимум курятиной, чтобы у них были силы.

Жить зажиточно на зарплату мужа, как они могли бы жить дома, тут не получается: жене нужно работать. Но работать жены не могут, у них нет разрешения. Нужно ждать грин-карту. Очередь на грин-карты для выходцев из Индии растягивается на много лет. На получение рабочей визы очередь общая, а на грин-карту – в зависимости от того, откуда ты приехал. Русским программистам, например, выдают очень быстро, а у индусов легко может занять 5-7 лет. С другой стороны, на месте получить рабочую визу несложно.

В феврале 2000 года я набрал дневную группу из 15 человек, при этом 12 из 15 не имели права на работу, им нужно оформлять рабочую визу. Поскольку группа дневная, то по мере трудоустройства студенты переходят на вечернее отделение. Чуть ли не с первого урока я начинаю выталкивать их на рынок труда. Через месяц у всех есть резюме, и они его рассылают. Потихоньку их начинают нанимать. Место убитых в группе занимают студенты, приехавшие из других штатов. Через три месяца, в последний учебный день, я прошелся по списку: в группе остался всего один «оригинальный» студент первого набора. Остальные нашли работу и перевелись на вечер, включая всю ораву нуждающихся в рабочих визах индийских девчонок – жен программистов с H-1B.

Еще одна деталь: в те годы индийские женщины шли учиться только после того, как родят двух детей и дети немного подрастут. После этого выписывается бабушка из Индии, и она сидит с детьми дома. Индийские девочки непременно все щекастые, кругленькие, пухленькие. Если попадаетесь худенькая, то это просто нонсенс. Но стандарт красоты и здоровья для индийской женщины скоро изменится: женщина должна быть стройной и нежирной! Фитнесс-клубы наполняются индусочками, сгоняющими лишний вес. Одновременно меняется парадигма соотношения семьи и карьеры. Теперь карьеру можно делать и с одним ребенком, и до того, как появились дети.

Индусы с двумя хорошими зарплатами селятся в Саннивейле, Фостер-Сити, Маунтин-Вью. Кто зарабатывает меньше, селятся на другом берегу Залива – это Фримонт, Милпитас. Я смотрю на фотографию класса начальной школы, где учится дочь наших друзей, живущих в Саннивейле. В классе всего два белых ребенка, и оба из СССР. Остальные в основном из Индии.

Силиконовая долина начинает приобретать ярко выраженные этнические оттенки. Купертино – там китайцы. Саннивейл – индусы. Редвуд-Сити – мексиканцы. Южный Сан-Франциско – филиппинцы. Собственно, вытесняются индусами в основном именно мексиканцы. А мексиканцы вытесняют афроамериканцев с их традиционных мест на бензозаправках и в мелком бизнесе. На них также уборка помещений, уход за зелеными насаждениями, строительство, – как неквалифицированная, так и исключительно квалифицированная работа.

На рост арендной платы за жильё, вызванной прибытием новых людей, мексиканцы отвечают уплотнением: они селятся в больших количествах на той же жилплощади. Менеджеры постепено замещают переуплотненных мексиканцев новыми мигрантами из Индии и СССР. Здания приводят в порядок, а арендную плату увеличивают еще больше. Самая большая проблема с ростом цен на жильё – это школы. В точно таком же комплексе, но на другой стороне улицы, точно такая же квартира может сдаваться на 200-300 долларов в месяц дороже, если дом относится к хорошей школе.

Массовый наплыв в Саннивейл инженеров из Индии резко улучшает рейтинги тамошних школ: дети хорошо учатся! Самые низкие рейтинги в тех школах, где учится много мексиканцев. Не потому, что они бедные. Их дети не интересуются академическими подвигами, – нет такой традиции.

Еще одна деталь: где много новых эмигрантов, низкая преступность. Саннивейл и Фримонт имеют самые низкие показатели преступности в зоне Залива. Рост цен на недвижимость делает выгодным снос вонючих барачков и застройку освободившейся площади современным жильем. Начинается если не выселение, то вытеснение бедных, но работающих мексиканцев из дорогих районов. Они вытесняются в недорогие районы, которые до этого были заселены афроамериканцами. Там высокая преступность и жуткие школы. Теперь тамошние школы становятся попроще, и преступность

снижается на порядок, – мексиканцы в этом смысле выгодно отличаются от прежних жителей. Столица убийств США начала 90-х – город Ист-Пало-Альто – понемногу превращается в относительно безобидное место. Там сносят все подряд и строят дорогие таунхаузы по 800 000 долларов. Там же большие участки застраиваются офисными зданиями и торговыми площадями.

Долина на глазах преобразуется. Стройка ведётся на каждом свободном пятачке, подчас точно.

Ярмарки вакансий

Долина купается в инвестиционном капитале. Это хорошо видно на Job Fairs (ярмарке вакансий), которые проходят в большом выставочном центре Santa Clara Convention Center примерно раз в полтора месяца. Я раза 3-4 участвовал как работодатель, в разное время. Без дела стоять не приходится. За два рабочих дня ярмарку вакансий посещают 8-10 тысяч человек. Для посетителей участие бесплатное, но нам это обходится в 3 000 долларов. За эти деньги тебе дают 10 линейных футов пространства за столом, покрытым синтетической скатертью.

В ярмарке участвуют обычно 450-500 компаний. Половина из них – стартапы с хорошими stock options. Я всех студентов поощряю пару дней побродить по ярмарке, поучаствовать. Это хорошая разговорная практика на такие важные для поиска работы темы, как:

1. Расскажите о себе.
2. Какую работу Вы ищете?
3. Сколько денег хотите получать?
4. Почему вы меняете работу?

Еще это место, где можно просто попрактиковаться в английском, позадавать вопросы о компании, о вакансии, об условиях труда. В основном на ярмарке стоят люди из отдела кадров. Но частенько и менеджеры подходят. Тут же оборудовано с десяток кабинок для собеседований. Частенько прямо там люди (и наши студенты тоже) получают предложение о работе. Еще чаще по результатам ярмарки посетители получают приглашения на собеседование: и по два, и по три, и больше.

Почти каждая компания что-то раздаёт: ручки,

блокнотики, коврики для мышки, кружки с логотипами компаний – невероятное разнообразие сувениров. И раздаваемые предметы далеко не самые дешевые из тех, что можно приобрести на рынке. Мне приходится иногда что-то приобретать для школы: магнитные календари на холодильник, простенькие шариковые ручки с американским флагом и телефоном школы. У меня в ящике стола есть пара каталогов, так что цены я знаю. На ярмарке тысячами раздаются ручки по полтора-два доллара за штуку. Некоторые посетители увлекаются именно этой частью программы и уходят домой с мешком сувениров. Если не лениться и сделать пару ходок к автомобилю, то легко можно насобирать на тысячу долларов халявного добра.

Самое интересное в плане сувениров происходит до того, как открываются двери для посетителей. Мы – стендисты – приходим за 30-40 минут до открытия. Все компании выкладывают на столы самые ценные сувениры, которых на всех не хватит. Там вещи и по десятке, по тридцатке, и по полтиннику: сумки для лэптопов, флисовые и замшевые куртки, футболки, дизайнерские кубки, подставки под фужеры и сами фужеры, бутылки вина с этикетками компаний... Невероятное количество солидных, дорогого вида офисных принадлежностей! К моменту запуска пубрики всё уже разобрано представителями компаний. Тут же кадровики, представляющие компании, строят свой нетворк, обмениваются визитными карточками.

После первого дня ярмарки – банкет для стендистов. Но и во время работы ярмарки, все два дня, для стендистов есть отгороженное пространство с едой и напитками. Ассортимент просто роскошный! Мне, например, очень нравилась клубника в шоколаде, на деревянной спице. Не обошлось без чрезмерного употребления, увы. Одна из наших сотрудниц, показывая пальцем на большой «самовар», спросила меня по-русски: «Как думаешь, а в этом что?» Пояснительной таблички рядом не было. Пожилая мексиканка, вытиравшая стол салфеткой, ей по-домашнему ответила: «Хот шоколат».

Серьезной пубрики, то есть грамотных специалистов, на ярмарке практически нет. При таком перегретом рынке они туда просто не в состоянии дойти, – их на более ранней стадии перехватывают друзья и знакомые. Многие компании платят своим сотрудникам бонус в 2, 3, 4 тысячи долларов за привод нового сотрудника. Это намного дешевле, чем

иметь дело с рекрутинговым агентством. Например, «Майкрософт» раньше выпендривался и не платил. Типа, это вы не компании, а друзьям делаете одолжение, когда их к нам приводите. Но теперь даже они платят. Более того, в Силиконовой долине они ввели 20%-ю надбавку к зарплате сотрудников, по сравнению с Редмондом (там находится головной офис компании). Без этого они не могли нанять достаточное количество специалистов, – маловато получалось, не выдерживали конкуренции.

Невероятное количество людей, пришедших на ярмарку, – это люди без разрешения на работу. Просто через одного! Очень много таких, кто никогда не работал: выпускники университетов, колледжей, ремеслух, бизнес-курсов. Очень многие вообще по-английски не говорят. Помню, один подходит, у него резюме в руке, текстом ко мне. Он тычет резюме мне в лицо. Читать сложно, поскольку рука подрагивает, и еще его подталкивают люди сзади.

— Вы какую работу ищете?

Он тычет левой рукой в резюме, которое держит в правой, сует мне его в лицо.

— Тестировщиком хотите работать?

Он тычет левой рукой в резюме, которое держит в правой, сует мне его в лицо.

— Разрешение на работу есть?

Он тычет левой рукой в резюме, которое держит в правой, сует мне его в лицо.

— Спасибо, что пришли к нашему столику.

Он тычет левой рукой в резюме, которое держит в правой, сует мне его в лицо.

Смотрю – маленькими группками по 3-5 человек жмутся русские ребята, видно, что совсем недавно приехали. Между ними идет робкая дискуссия: «Давай вот к тому подойдем». Молчание пополам с колебанием. «Нет, давай лучше вот к той тетке в синем подойдем». Разговор продолжается несколько минут. Потом один несмело отрывается от группы, подсакивает к тетке в синем, бросает резюме ей на стол и одним прыжком отскакивает к своей группе, которая стоит перепуганно, спина к спине, в круговой обороне.

Раздача резюме на ярмарке – это последнее дело. Полный список участников есть на сайте организаторов, и можно свое резюме по всем компаниям отправить, не выходя из дома. Весь смысл участия именно в том, чтобы поговорить.

Учитель с заглавной буквы

В девятом классе (тогда я только-только перешел в 57-ю школу с математическим уклоном), в возрасте 15-16 лет, мне посчастливилось непосредственно столкнуться с легендарным человеком. Жаль, что в 15 лет нет жизненного опыта, чтобы понять и оценить масштабы такой личности.

Создатель борьбы самбо Анатолий Аркадьевич Харлампович, собственной персоной, вел секцию самбо в 57-й школе. Здание школы старинное, постройки середины XIX века. Было там 2 спортзала, и один ему отдали под школу самбо Ленинского района, – так называлась секция, которую он вел у нас. То ли у него вообще не было отдельной квариры, то ли была, но проблемная, точно сказать не могу. Но районные власти пообещали, что если он будет вести эту секцию, то через год получит квартиру в Ленинском районе. По тогдашней схеме районирования Москвы это был самый что ни на есть центральный район.

Дело было в 1971-1972 годах. А в 1980 году, когда в Москве прошли Олимпийские игры, самбо стало олимпийским видом спорта. Но Анатолий Аркадьевич до Олимпиады не дожил. Он умер в апреле 1979 года в возрасте 70 лет.

Харлампович прожил невороятно насыщенную жизнь, полную яркими событиями, какие-то эпизоды и выводы он нам пытался сознательно передать. Я специально говорю о сознательной передаче опыта, поскольку во время каждой тренировки он клал нас на ковер и минут 15 проводил беседу на самые разные темы, от воли к победе до культуры питания и отношения к девочкам. Кроме того, не специально, но очень сильно он влиял на нас просто своей харизмой, присутствием. И сейчас, 40 лет спустя, я вижу его совершенно ясно. Слышу его голос и пытаюсь его сдвинуть с места, лишить равновесия, как положено, и не могу шелохнуть даже на миллиметр, будто это не живой человек, а коренастый, выросший в землю корнями могучий дуб. Гуру на мне демонстрировал приемы против противника, который выше тебя ростом. Вцепившись своей 75-килограммовой тушей в его выдавшую виды куртку, я неоднократно пытался применить в отношении Мастера его же науку, пусть в минимальном объеме. Он моих усилий, похоже, вообще не ощущал. Впечатление было именно таким.

Расскажу несколько эпизодов из тогдашнего общения

с Анатолием Аркадьевичем. Они непосредственно связаны с нашей историей эмиграции, как ни странно.

Вот он настраивает нас перед соревнованиями: «После взвешивания, когда пары в каждой весовой категории будут определены, частенько подходит к тебе будущий противник и разговоры заводит. Мол, как дела, как вообще то да се? На все вопросы отвечаем спокойно и уверенно: «Ковер покажет». Фраза эта работает на удивление убойно: собеседник сникает и уходит куда-то боком понурый, – проверено неоднократно».

Мы по молодости здоровы ржать. Тем более, что тренер у нас очень прикольный. Однажды Харлампиеву не понравилось, что ребята развеселились от каких-то его слов. «Висмелять можно и мать родную, — сказал он строго. — А зачем?»

Гуру учил нас культуре питания. Как-то раз он сильно ругался, что люди дрянь всякую едят, что неразборчивы в пище. «Пирожки, — говорит, — у метро покупают (с гавниром). Потом на ливерную колбасу перешел: это вообще отравка сплошная, есть ее нельзя. Кто-то из лежащих на ковре заметил с аппетитом: «А ливерная колбаса вку-у-усная». Харлампиев на него глянул строго, очки поправил и сказал: «Собака человеческое дерьмо ест и облизывается. Ну и что теперь?»

Во время войны Анатолий Аркадьевич готовил фронтовых разведчиков. Взятие «языка» было у него одной из часто обсуждаемых тем. Какие-то приемы он с нами отработывал – на случай нападения человека с ножом, с пистолетом, с примкнутым штыком. Кто-то его спросил, зачем нам в мирное время такая наука. И вот что ответил Учитель: «Лучше ты сейчас вот тут на ковре в штаны надделай, чем когда на тебя фриц со штыком пойдет».

Официальному признанию самбо в СССР, в 1938 году, предшествовала большая работа по пропаганде этого вида борьбы. В частности, однажды Харлампиев делал презентацию перед высшим руководством РККА. Ему под это дело выдали новую куртку, оказавшуюся слишком жесткой. Выполняя сальто назад, ему не удалось выпрямить руку, и Анатолий Аркадьевич ее сломал. Но виду не подал. Здоровой рукой он засунул сломанную сзади за пояс и продолжал схватку одной рукой, будто так и было задумано по сценарию. Рассказывая нам об этом эпизоде, он дал такой комментарий: «Никогда не побеждает тот, кому для победы нужно удачное стечение всех обстоятельств. Такого совпадения в жизни

не бывает. Побеждает тот, кто может выстоять в любых, самых неблагоприятных обстоятельствах. На них и нужно рассчитывать, к ним нужно быть готовым, чтобы побеждать».

Сразу после нашей группы для начинающих в том же зале проходили занятия для группы опытных ребят, имевших первый разряд или около того. Как-то мы с моим одноклассником Саней Малокояном ушли домой, но с полдороги вернулись в спортзал, так как что-то там забыли. У другой группы уже шло занятие. Харлампиев что-то рассказывал, как я сейчас думаю, речь шла о том, как передавать противнику мысли и образы. Анатолий Аркадьевич, увидев нас с Саней, обрадовался и сказал, что мы ему нужны на пять минут, поучаствовать в демонстрации. Нас отправили за дверь. Они там о чем-то договорились, потом Харлампиев меня позвал, поставил у края ковра и дал задание: «Глаза закрой. Все мысли из головы выгони, чтобы ни о чем не думать. Что увидишь, назови вслух».

Я закрыл глаза, выгнал мысли из головы. Перед глазами всплыл образ швейной иглы. Здоровенная была игла, четкая такая, почти светящаяся на темном фоне. Больше ничего перед глазами не возникало. «Игла», — сказал я. Ребята из старшей группы выразили одобрение скорее приглушенным мычанием и гудением, нежели словами.

Отправили меня обратно за дверь и повторили тот же опыт с Саньком. Он тоже с первого раза назвал правильный предмет. Харлампиев поблагодарил нас за участие, сказав, что двое, и оба с первого раза, — случай редкий.

В моей работе со студентами возникают постоянные дежавю. Такое ощущение, что сейчас выйдет из-за спины Анатолий Аркадьевич, строго посмотрит, очки поправит. «Уже лучше, — скажет. — Но надо еще работать, сыровато пока».

О рекрутерах

В начале 90-х я по газетам составил полный список рекрутинговых агентств, работающих на ай-ти рынке Силиконовой долины. Было в нем около 80 названий. Из них с десятка — это крупные активные агентства, еще 25-30 — не крупные, но активно функционирующие, а остальные только давали объявления, но через них никто никогда не получил работу.

Давайте посмотрим, какие операции характерны для этого бизнеса.

1. Контракты с пропуском зарплаты через себя. Например, стартапу на 3-4 месяца нужно нанять пяток тестировщиков, чтобы полирнуть программный продукт перед выходом на рынок. Своего отдела кадров, который в состоянии искать людей, у компании нет. Она обращается в рекрутинговое агентство. Те находят людей, присылают их резюме, назначают собеседование кандидатам и берут их к себе на работу. Компания-клиент платит агентству, например, 30 долларов в час, а агентство платит временному тестировщику 20 долларов в час, разницу забирает себе.

Большинство из немногих агентств, работавших в начале 90-х, брали себе фиксированный процент от зарплаты сотрудника. Они не пытались его обобрать, сбить цену. Наоборот, они торговались с компанией-клиентом, чтобы работнику дали больше денег, тогда и им достанется больше.

2. Поиск кандидата на постоянную должность. Агентство берет деньги с компании-клиента за то, что тратит своё время и ресурсы, чтобы найти специалиста под спецификацию компании. Деньги берутся в форме процента от годовой зарплаты нанятого человека. Чем выше должность, чем труднее такого специалиста найти, тем выше процент. Если за средней руки инженера в 90-е брали по 25-35%, то за менеджера легко могли взять 50% и больше.

3. Контракт с переходом на постоянную должность. Это комбинированный формат. Сотрудника сперва берут на контракт, но если он понравится и его захотят перевести в штат, то агентство получит свои деньги за проводку зарплаты и (обычно это тоже оговаривается) процент при переводе сотрудника в штат. Например, если переход в штат произошел в течение года, то за каждый месяц на контракте из заработной платы агентством суммы вычитается определенный процент. А если человека перевели после полного года (6 месяцев тоже очень типичный срок), то уже никаких денег за это рекрутер не получит. Всё это оговаривается в контракте компании с рекрутинговым агентством.

Бум в рекрутинговом бизнесе начался ещё до интернет-бума. Правительство хочет получать налоги одновременно с тем, как работник получает свою зарплату. Один чек – работнику, другой тут же – в казну. По этой схеме уплачиваются налоги при найме с выдачей налоговой формы W2. Ты получаешь свой чек за вычетом налогов. Есть и другая модель, которой очень многие компании пользовались тогда для

найма инженеров, – с налоговой формой 1099. Если ты по этой системе работаешь, то считаешься self-employed, или еще есть название – independent contractor. И в этом качестве ты будешь платить налоги самостоятельно раз в квартал, никто их автоматически не вычтет.

Была рецессия, дядя Сэм страдал от нехватки денег в бюджете, и его творческая мысль обратилась к упорядочиванию форм найма в том направлении, чтобы деньги получать вперед. Кому интересно больше на эту тему узнать, есть статья в Википедии (http://en.wikipedia.org/wiki/Independent_contractor).

Законотворчество привело к тому, что найм инженера по 1099 стал проблематичным. Резко возникла потребность пропускать временную рабсилу через кого-то. И тут возникает большая и жирная возможность нагреть руки.

Вот представьте, что я начальник и мне нужно за год два десятка консультантов пропустить. По 6 месяцев каждый – то есть по тысяче часов, итого получается 20 тысяч часов. По десятке сверху за час мы имеем 200 тысяч долларов. Кто мне нужен для этого? Смешно сказать, да кто угодно, я полностью контролирую весь бизнес. Моя жена может зарегистрировать рекрутинговую компанию, дочь, приятель... И тут количество рекрутерских контор стало расти просто космическими темпами.

Это один канал. Второй – возможность для бизнеса. Далеко не все менеджеры – взяточники, но их услуга востребована. Пошел поток предпринимателей в этом направлении. Перевод на уровень менеджера по разработке или тестированию решений о том, через какое рекрутинговое агентство пропустить найм новых работников, создал невероятные возможности для злоупотреблений. Но чем крупнее компания, тем лучше начальство понимает, что к чему. И тем уже круг людей, имеющих доступ к такой калорийной кормушке.

Большие компании ведут бизнес с рекрутерами иначе. У них есть постоянные вендоры, хорошо разбирающиеся в том, что и как они делают. Например, если менеджер из «Майкрософт» хочет кого-то нанять, то он не может с легкостью пропустить найм с откатом через дружка, потому что ему сказано, через какого вендора он должен вести найм. Сам вендор не может устанавливать вилку между получаемыми от клиента деньгами и тем, сколько он платит

нанятому консультанту. Вендору дают вилку, причем небольшую совсем. Он свои деньги зарабатывает не выгодным перераспределением денег, а объёмом.

Вендора контролируют очень плотно, и он не хочет нарушать правила игры, он дорожит возможностью делать бизнес с такой большой организацией. Случись что, заменить вендора не проблема. На его место желающих более чем достаточно. Другое дело, что вендору частенько приходится перенанивать временных сотрудников у небольших рекрутинговых и консалтинговых контор, которые могут себе позволить много вольностей. Хотя вендору положено «партнеров» контролировать, а не просто так.

Плавильный котёл

США известны как «плавильный котёл народов». Американцы в третьем, пятом, десятом поколении могут в разговоре в любой момент начать загибать пальцы, преречисляя, какие крови текут в их жилах: ирландская, польская, немецкая, итальянская, шотландская, еврейская, мексиканская...

Вся культура страны, весь уклад жизни построены на том, что у людей есть мощный стимул влиться в общий котёл и в нём стать частью национальной ухи. Если не у эмигрантов в первом поколении, то у их детей достойной альтернативы практически нет.

С другой стороны, американское общество очень терпимо к культурным и религиозным различиям и привязанностям, с большим сочувствием и пониманием относится к тому, что какие-то люди, какая-то часть народа или религиозной группы хотят сохранить свою самобытность, язык, культуру, традицию.

Современные американские гетто – районы компактного проживания русских, итальянцев, поляков, мексиканцев, афроамериканцев, вьетнамцев, арабов, хасидов, филиппинцев, индусов, – это не насильственная изоляция людей по какому бы ни было признаку. Это их сознательный выбор. Им так удобнее. Особенно поначалу, особенно когда английский на нуле, то врачи, страхование, банки, магазины, ремонт автомобиля – всё доступно на родном языке.

Во всякой перемещающейся в США этнической группе есть люди, которые стремятся к сохранению привычного

уклада жизни, и есть люди, стремящиеся влиться в плавильный котел, вырваться из неизбежных ограничений маленькой группы. Это две органичные части общего эмигрантского процесса. Какие-то группы движутся в сторону котла быстрее, какие-то (мусульмане, например) медленнее. Но через одно, два, три поколения о национальной идентичности дедушек и бабушек говорят с улыбкой, немножко с гордостью, но это все на втором и третьем, если не десятом, плане.

Интересно в этом плане посмотреть на чайна-тауны в разных городах. В Сан-Франциско это крохотный пятючок, ориентированный на туристов, а не на местных китайцев. Местные им для выживания не важны. А вот, например, в канадском Ванкувере, особенно в Ричмонде (это пригород Ванкувера), в чайна-тауне на некитайцев вообще никто внимания не обращает. Не для них все это. Там все существует для удовлетворения потребностей местного китайского населения. Но Канада, надо сказать, и не пытается быть плавильным котлом, хотя уйти от этого совсем тоже не может: жизнь берет свое.

Даёшь интернационализм!

В СССР нам вдалбливали, что коммунизм – самая интернациональная философия. А мы, советские люди, являем собой образец интернационализма в действии. Нам не важно, из какой ты страны, на каком языке говоришь. Главное, можем ли мы на тебя рассчитывать в нашей борьбе за светлое будущее всего человечества?

В США ты начинаешь вдруг понимать, что есть интернационализм не на уровне зомбирующей население официальной пропаганды, а как явление обычной повседневной жизни. Человек сам решает, в какой Америке он живет. В какой решит жить, в такой ему и рады. Хочешь быть американцем – тебе рады, тебя принимают в этом качестве, независимо от языка и расовой принадлежности.

Перефразируя Козьму Пруткову, можно сказать: «Хочешь быть американцем – будь им».

Поначалу, когда мы только приехали в США, мне, например, было страшновато: какие-то необычные люди вокруг, непонятные. От непонятного надо держаться подальше, так учат законы выживания. Прошло несколько лет, пока до меня дошло, насколько это здорово, что мы все разные!

Какое это богатство! И это не далось стране легко, она прошла через много этапов преодоления ксенофобии.

В страну несколько веков не пускали католиков: от них бежали в Америку создавшие её протестанты и лютеране. Когда в начале XX века за два десятилетия страна наводнилась многомиллионным католическим (поляки, итальянцы, ирландцы) и еврейским элементом, эмиграция на четверть века была приостановлена. Нужно было всё пережить, переварить и осмыслить.

Еще и ста лет не прошло, как женщины в США получили право голоса. Всего чуть больше 30 лет назад суд в последний раз дал срок молодожену за межрасовый брак. Американцы моего возраста помнят скамейки «для белых» и раздельное обучение «цветных» и «белых» в школах. А 60 лет назад, во время Второй мировой войны, были интернированы и свезены в лагерь граждане США японского происхождения.

Американцы как нация выстрадали свой интернационализм, свою толерантность, свою терпимость. Эти понятия не просто декларированы в каких-то карикатурных конституциях, сочиненных циничными коррумпированными чиновниками таких же карикатурных демократий с «человеческим лицом», неотличимым от ягодыиц.

Неприехавшие...

Как-то в русскоязычной газете я прочел горькое письмо женщины, которая пару лет назад эмигрировала в США и проживала в Лос-Анджелесе, но её жизнь на новом месте не заладилась. Причину этого женщина видела в том, что вокруг плохие люди. Это часто бывает у тех, кто ничего не может сделать сам. Она, в частности, жаловалась на бывших соотечественников. Они сами устроены, а новичкам помогать не хотят. Вот конкретно ей – точно не хотят!

Письмо было большое, с перечислением конкретных проблем американского общества, в котором этой женщине и жить-то толком не довелось. Эдакий стандартный набор неудачника, который телом переместился в США, а мозгами остался дома, и теперь судит всех и вся с позиций человека извне. И была в этом письме фраза, которая вошла в мой словарь эмигрантской лексики: кто-то из знакомых сказал ей, что она еще «не приехала в Америку». Фраза эта изумительно

точно передает характер происходящего. Это именно то, из-за чего многие новички жалуются, что эмигранты со стажем от них шарахаются, не хотят дружить и иметь дело в более широком плане.

Задолго до приезда в США у многих людей складывается субъективное ощущение, что они тут уже всё знают и понимают, что они могут с ходу начать бизнес, дом купить, других учить, как в Америке жизнь устроена. С другой стороны, многие люди спустя пять и даже десять лет после эмиграции чувствуют себя абсолютно потерянными, неспособными на самостоятельные действия, неинтегрированными в общество и американскую жизнь, «неприехавшими» в Америку.

Чтобы «приехать в Америку» в этом смысле, нужно время. Не в том плане, когда ты себя комфортно почувствуешь, а в том, когда другие от твоих перлов перестанут шарахаться. Не думайте, что это удел только тех, что приехали без языка или без профессии. У нас у всех есть латентный период скрытого отсутствия головы там, куда тело уже благополучно добралось.

Труднее всего приехать в такую Америку, куда билетов не продают и куда самолеты не летают.

18-40-60

Я люблю всякие правила, которые формулируют жизненные принципы в такой форме, в которой их удобно запоминать и пересказывать другим.

В частности, доктор Дэниэл Амен в книге «Change Your Brain Change Your Life» формулирует «Правило 18-40-60»:

— Когда тебе 18, ты хочешь знать, что о тебе думают другие люди.

— В 40 ты плевать хотел на то, что они о тебе думают.

— В 60 ты понимаешь, что никто из них никогда о тебе и не думал.

Не позволяйте тому, что кто-то скажет или подумает, влиять на вашу жизнь. Делайте то, что надо делать, без оглядки на других.

У некоторых новичков (и не только новичков) уходит много времени и сил на то, чтобы кому-то что-то доказать. У многих в жизни вообще нет времени ни на что, в том числе на дела семейные, настолько они вовлечены в онлайн-овые и

реальные баталии. На этот случай есть замечательная фраза: «Проблема спора с идиотом в том, что вскоре идиотов уже двое: ты сам и тот, с кем ты споришь».

Шутили-с

- Маня, закрой окно! Дует.
- Do it yourself.



- Встречает первый секретарь третьего:
- Хочешь быть вторым?
 - Хочу.
 - Тогда давай рубль и ищи третьего.



Ротмистр (входит в залу): «Поручик, это вы сейчас так прекрасно играли Шопена?»
Поручик: «Да Бог с вами, ротмистр. Это я так, фигачу по клавишам, что на ум взбредет».



Нью-Йорк. Мужик, живущий на 50-м этаже небоскреба, выпал с балкона и летит вниз. На 10-м этаже вышел покурить на балкон его приятель и видит, что мужик лети сверху вниз.

- Эй, Джимми, how are you doing?
- So far so good!!!



На советской таможне шмонают еврея, уезжающего в Израиль. Открывает таможенник чемодан, а он битком набит наборами плакатов с портретами членов Политбюро.

- Это тебе, Мойше, зачем?
- Имею, товарищ начальник, коммерческую идею.
- Какую еще идею?
- Хотел бы на новом месте открыть тир!

А рынок недвижимости переживает бум

В 1996 году, когда цены на недвижимость в Силиконовой долине поползли вверх, у многих людей помимо естественного желания обзавестись собственным жильем (в США 70% населения владеют своим жильем) возник интерес к инвестированию в недвижимость.

Это очень привлекательный вид вложения денег. Маленькой суммой – даунпейментом в 10-20% – ты контролируешь большую сумму и владеешь приростом стоимости на всю сумму. Не только на свою долю, но и на ту часть стоимости, которую одолжил в банке.

Даже если ты ничего не перепродаешь и сам там не живешь, а просто сдаешь квартирантам, то они выплачивают твой моргидж, и в какой-то момент ты владеешь всем домом или квартирой, при том, что внес только небольшую часть стоимости. И инфляция (а она всегда присутствует на уровне 2-3-4 %) тебе только на руку, – это не деньги на счёте в банке, которые от инфляции только обесцениваются.

Итак, помимо людей, которые хотят купить жильё для себя, на рынке недвижимости есть еще инвесторы. В некоторых регионах (в Аризоне, например) инвесторы владеют третью всех домов. Силиконовая долина в этом смысле не каждому по карману, тут с маленькой суммы не начнешь. Но есть люди с деньгами. Еще один канал накачки деньгами местного рынка недвижимости – эмиграция состоятельной публики из Гонконга и Тайваня. Чуть позже к ним добавятся денежные потоки из Индии. Короче, есть кому недвижимость продать и желающие купить не переводятся. А тут еще начинает бумировать рынок (программисты со своими акциями навалились), это ведет к ажиотажному спросу и натуральному дурдому.

Типичная зарисовочка тех лет: выставляют на продажу дом, его первоначальная цена тысяч на сто ниже его разумной стоимости. А покупателей много. На каждый дом – по десятку,

по два и больше. Не успевают ценник переписать, как он тут же со свистом перебивается предложениями на десятки, даже сотни тысяч дороже. И начинают люди давать намного больше, лишь бы что-то взять. Я помню один домик, который ушел на миллион дороже asking price. Просили за него два с половиной миллиона (занижали), а ушел он за три с половиной. В те годы стало нормой выставлять заниженную цену, чтобы сбить людей с толку и сгенерировать завышенные предложения. А много их и не надо, одного нормального вполне хватит.

Очень популярна была такая схема (объясню приблизительно саму идею на примере): покупает человек дом за \$500.000. При покупке он дает даунпеймент 10%, то есть \$50.000. За год дом вырастает в цене на 10%. Значит, его equity (часть стоимости, принадлежащая владельцу, а не банку) за год удвоилась и составляет уже \$100.000. Он берет в банке equity loan (заём под залог дома) на \$50.000 – скромный, не все сто вынул, на всякий случай. Эти \$50.000 он отдает в качестве даунпеймента за другой дом, который тоже стоит \$500.000. Теперь у него два дома: первый, за \$550.000, который вырос в цене, и другой за \$500.000, только что купленный. У нашего героя большой моргидж: полмиллиона за первый дом и четыреста пятьдесят тысяч за второй. Второй дом он сдает, но этих денег не хватает, чтобы оплачивать моргидж, приходится добавлять свои. Но это не страшно. Он работает, жена работает, оба прилично зарабатывают.

Проходит еще год. Рыночная цена на недвижимость выросла уже на 20%. Соответственно, на общую стоимость двух домов (\$1.050.000) набежало сверху еще \$210.000. Радости инвестора нет предела. Он уже видит себя, уходящего на пенсию через пару лет, с несколькими миллионами в кармане. Ему кажется, что недвижимость будет дорожать всегда. \$200.000 вынимаются еще раз в форме equity loan и (для диверсификации) покупаются десять домов в районе Сакраменто, по \$200.000 каждый, по 10% даунпеймента на каждый дом.

Общая стоимость контролируемой недвижимости на данный момент составляет:

— \$2.000.000 в Сакраменто
— около \$1.000.000 в Долине

Итого: примерно \$3.000.000

Из них инвестору принадлежит 200 тысяч в Сакраменто и 50 тысяч в Долине. Остальное – долги. Зарплаты с трудом уже, но ещё хватает на уплату моргиджа банку. Можно было бы часть подорожавшей недвижимости продать и снизить долг, но тогда теряется темп роста контролируемого инвестором богатства.

В следующем году тоже все путем (это последний год роста). Недвижимость дорожает ещё на 30% (поперло!). Общий рост стоимости нашего investment portfolio теперь составляет миллион долларов. Этот миллион вынимается и вкладывается в качестве 20% даунпеймента в пять домов стоимостью по миллиону долларов в Лос-Альтос, Пало-Альто, Саратоге, Лос-Гатос и Менло-Парк. Географическая диверсификация.

Но и долги банкам достигают очень приличной суммы.

— \$4.000.000 за пять новых дорогих домов

— \$3.000.000 прежних долгов.

Итого: \$7.000.000

Но тут происходит несколько интересных событий. Обваливаются акции ай-ти компаний. Люди теряют работу и уезжают из Долины. Цены на арендуемое жильё снижаются на 30%, то есть доход от сдачи недвижимости падает, и содержать её становится дороже. Начинается массовый сброс недвижимости инвесторами и потерявшими работу программистами. Особоенно падают в цене дорогие дома, и последние пять домов теперь стоят вместе не \$5.000.000, а не больше четырех. Но это если упереться и ждать. А если нужно реально быстро продать, то три миллиона будет реально.

Наш инвестор-программист теряет работу. Его компания закрылась, и ему больше нечем платить банку разницу между моргиджем и собираемой с жильцов арендной платой.

Акции его интернет-стартапа, которые он надеялся продать в случае экстренных обстоятельств, тоже сильно упали в цене и теперь стоят не два миллиона, а пятьдесят тысяч. Хоршо ещё – не полный ноль.

Казалось бы, наш инвестор отдаст все, что у него было, за долги банку и ещё остается должен пару миллионов до

конца своих дней. Сегодня именно так и случилось бы. Но в те годы процедура банкротства позволяла все отдать, объявить себя банкротом и уже не быть никому ничего должным.

Подобное случилось на наших глазах с очень многими людьми в период с 1996 по 2000 год. Конечно, я показал ситуацию, немного более экстремальную, чем она была в реальности у большинства пострадавших. Я использовал гротеск, чтобы более выпукло показать, как все происходило.

Силиконовая долина меняется на глазах

Представьте себе, что в год выдается почти 200 тысяч рабочих виз, и половина этих людей приезжает в Долину. Но они не одни – у них зачастую есть жены, дети. Они бабушку на годик выписывают. А долина у нас хоть и Силиконовая, но не резиновая.

Кроме иностранцев, еще идет приток выпускников колледжей со всей страны. Да и тех, кто уже здесь работал и хочет получить свою долю в интернет-пироге, тоже со счетов сбрасывать не будем. А если такая ситуация раскручивается не один год, а три-четыре года подряд?

На хайвеях появляются приличные пробки, которых не было еще совсем недавно. Как гром с ясного неба: с мая 2000 года полностью исчезают арендные квартиры. Остаются только меблированные, или очень шикарные, за двойную-тройную цену. А нормальных, недорогих, нет. Проходит месяца три-четыре, и арендные квартиры снова появляются на рынке, только теперь те, что стоили \$1,250 долларов в месяц, стоят \$2,000. Но хоть появились. А то вообще – ноль!

В тот момент у меня родилась теория манхэттенизации Долины. Люди селятся в часе езды на скоростных электричках. Монорельсовые дороги связывают деловые центры с удаленными жилыми поселками городского типа. Лепота!

Из школы в университет

В Маунтин-Вью мы переехали из Сан-Франциско летом 1992-го, к самому началу учебного года, и наша дочь пошла в девятый (всего их двенадцать) класс в Лос-Альтос хай-скул.

Школа – учреждение классовое, в известном смысле. Люди селятся рядом, когда у них доходы примерно одного уровня. Лос-Альтос – место зажиточное, дома дорогие, публика состоятельная. Но к этой же хай-скулу относится и часть Маунтин-Вью, где мы поселились. То есть имеется приток народу попроще. Еще в рамках какой-то программы автобусами привозят чернокожих подростков из Ист-Пало-Альто. Они, по большей части, берут спортивные занятия. Никаких проблем с ними нет. Нормальные ребята.

В школе несколько тысяч учащихся, на каждый следующий урок они идут в другой класс. Это дает гибкость в учебной программе, индивидуализацию учебного плана и позволяет познакомиться с большим количеством детей. Конечно, вживаться в новый коллектив в девятом классе не так просто, как в возрасте шести или семи лет. Это уже подростки. Мало того, почти все они знакомы по начальной и средней школам. А тут появляется совсем новый человек. Но ничего драматического в этом нет. Тем более, что наша девочка – шахматистка, и у нее сразу появляются друзья, целая команда из очень интеллигентных и хороших ребят.

В хай-скулу можно учиться просто, чтобы ее закончить. А можно учиться так, чтобы потом попасть в университет. Но если ты хочешь попасть в приличный университет, требуется приложить усилия и всё спланировать ещё в школе. Для этого учащихся инструктируют специалисты, работающие в штате школы. Есть предметы, которые брать необходимо. Есть направления с большим количеством предметов, и можно выбирать из этих предметов. Например, в девятом классе наша дочь по линии физкультуры берет уроки джаз-дэнс. Этот предмет ей очень нравится. Она и дома взлетает и приземляется, взмахивая ногами с большой амплитудой и хорошей растяжкой.

В школе дети издадут свою газету. Это не стенгазета на ватмане, а настоящая, типографским образом набранная газета. Работать в газете дочери тоже очень нравится. Еще она берет уроки испанского, два года без перерыва. Все предметы берутся от души и изучаются с удовольствием.

Есть предметы, перезачитываемые в колледже, так называемые Advanced Placement. К моменту поступления в университет у нашей девочки таких предметов набирается на два курса. То есть при желании она может получить степень бакалавра за два года. Это экономит, наверное, деньги. Но поскольку она в итоге поступит в Беркли, то захочет проучиться

там все 4 года, полноценно.

Не могу сказать, что в школе у нее много друзей, но они очень хорошие. Всего пару человек из бывших соотечественников, в основном все местные.

Мы какое-то время боялись, что дочь перестанет разговаривать по-русски. Заметили еще в Сан-Франциско, что с русскими подружками они переходят на английский, когда речь заходит о школьных делах. Им просто не хватало русских слов в словарном запасе. Как-то я уговорил дочь почитать Чехова. Она начала по-русски, но потом перешла на английский. Плакала даже в конце: зачем он такие грустные вещи писал? «Швейка» ей купил, но безуспешно. Пришлось мне читать ей вслух, с комментариями. Но это, конечно, не девчачья книга.

Став постарше, дочь как-то переосмыслила ценность общения с соотечественниками, особенно когда стала студенткой Беркли. Там очень большая и очень развитая русская тусовка. В Беркли также имелась исключительно сильная команда КВН (в США проводятся национальные чемпионаты КВН), где было много ее друзей. В итоге с русским языком у нас все устаканилось годам к 19-20, хотя был риск, конечно, потерять язык по дороге.

Учиться надо в хорошем университете. Чем лучше, тем правильнее. У нас поблизости два высококлассных университета: Стэнфорд и Беркли. Стэнфорд набирает на степень бакалавра микроскопическое количество студентов. Зато там большой набор на степень мастера и доктора. Беркли – гигант, в нем учится 25 тысяч студентов. Попасть туда тоже не просто, но легче, чем в Стэнфорд. Беркли еще и государственный университет. Плата за обучение в нем в те годы была почти символической: тысячи 4 в семестр, если не ошибаюсь. Стэнфорд – частный университет, учёба в нем стоила тогда тысяч 35 в год. Мы были и финансово, и морально готовы платить такую сумму за образование, но так сложилось, что наша дочь училась в Беркли.

Для поступления в университет абитуриент рассылает документы в несколько учебных заведений с разными уровнями требований – своего рода проходным баллом. Требования эти известны заранее. Соответственно с высокой степенью вероятности можно заранее спрогнозировать, куда возьмут и куда не возьмут абитуриента. Но есть некотораявилка, есть вторичные обстоятельства, которые могут сыграть какую-то роль. Поэтому мы рассылались и в

Стэнфорд (маловероятно), и в Беркли (должны попасть, но кто знает?), и в Санта-Круз (возьмут наверняка).

Университеты смотрят не только на академические успехи на тестировании (и не только), но и на «общественное лицо» абитуриента. Особенно этим известны те университеты, которые готовят будущих «прорабов капиталистической перестройки». Было три дня в году, когда школьники всей страны писали SAT-тест (дословно Академический Оценочный Тест, стандартизованный тест для приема в высшие учебные заведения в США).

Просто для иллюстрации того, что такое Лос-Альтос хай-скул: в тот день, когда SAT-тест писала наша дочь, 15 человек по стране набрали абсолютный максимум баллов. Двое из них учились в одном классе с нашей дочерью, один из них был её хорошим другом и членом шахматной команды.

Дочери набранных на тесте баллов хватило для поступления в Беркли. Уж почему так карта легла, я не знаю, но поступила она в 1996 году на журналистику. А потом, через некоторое время, поменяла специальность на историю.

Первый студенческий год в Беркли

Первый год студенты в Беркли должны жить в общежитии. Это стоит денег. В стоимость также включено питание в университетской столовой. Мы все троим пошли на экскурсию по кампусу, и в столовую тоже заглянули. Ассортимент обширный, и блюда очень даже аппетитные. Удобно, вкусно... Мы остались довольны. Но уже через пару месяцев выяснилось, что студенты всё равно питаются в основном в других местах, – в городе. Да, вкусно, да, качественно, да, разнообразно... Тем не менее столовская еда приедается довольно быстро.

Общежитие вполне приличное: многоэтажное современное здание с коридорной системой. Комнаты маленькие, на двух человек. Вмещаются туда две кровати, два столика, два стула, в общем-то и всё. Имеются ещё встроенные шкафы для одежды. Туалеты и душевые на этаже. Причем душевые не делятся на мужские и женские. Изоляция на уровне кабинки.

Соседок по комнате у дочери в первый год было двое. Первый семестр с ней жила одна славная девочка, потом её

сменила другая. Вторая девушка была немного странная. Она приходила с улицы в пальто и ложилась в нем на кровать. До двух-трех часов ночи она разговаривала по телефону с ухажером. Музыка она ставила с шумом дождя. То есть это была не музыка, а просто запись шума дождя. Было бы натяжкой сказать, что дочери нравилось жить в общежитии. Мы ждали перевода на второй курс, когда можно будет снять ей жилье.

Но снять оказалось намного сложнее, чем мы могли себе представить. Снимать было просто нечего! А то, что имелось, – туда не то что зайти, просто рядом проходить было страшно: запущенное, крохотное, будто это не жильё для взрослых людей, а кукольный домик самодельный, в грубой картонной коробке из-под обуви. Это то, что имелось на расстоянии пешего хода от кампуса. А у студента такое расписание, что между занятиями может быть «форточка» на пару часов и жить далеко от кампуса очень неудобно. Тем более что у дочери машины нет. А если бы была, то появилась бы проблема, где её парковать.

Промучившись в поисках арендной квартиры и придя в состояние полной безнадеги, мы поняли, что надо покупать квартиру на три года, что остались до окончания учебы. Конечно, при её продаже нам придется заплатить комиссионные агенту, и, вероятнее всего, мы останемся в убытке, но хотя бы ребенок будет жить три года в человеческих условиях.

Если вы думаете, что в Беркли вблизи кампуса полно жилья на продажу, то хочу вас разочаровать: там его крайне мало. Практически вовсе не на что смотреть. Нам просто сильно повезло: попалась квартирка с одной спальней, просторная, 720 кв. футов, в очень симпатичном доме, пять минут пешком до кампуса. В доме всего 12 квартир, и он находится на северной – холмистой, более живописной и более востребованной – стороне от кампуса. В доме есть подземная парковка, что крайне важно в условиях катастрофической нехватки парковочных мест для автомобилей в этих краях. Цена нас шокировала: 130 тысяч за одну спальню, мамма мия! За нашу квартиру в Маунтин-Вью, с двумя спальнями и площадью 1200 кв. футов, мы заплатили столько же всего несколько лет назад. Но выбора не было. Мысленно простившись с даунпейментом, мы купили эту квартиру, которая нам в общем очень нравилась. И дом нравился. И то, что от нас до ребенка в случае чего можно за час доехать, тоже большой плюс.

Время взрослеть

В США у детей есть такая манера: уезжать подальше от дома для того, чтобы реально почувствовать себя самостоятельными. В Беркли, кстати сказать, заметно больше приезжей молодежи из Лос-Анджелеса, чем местной. Но и местные ребята норовят уехать в Южную Калифорнию. Тем более что там нет дефицита хороших университетов. Тот же UCLA – один из лучших в стране, и обучение стоит столько же, что и в Беркли, они в одной системе.

Университетских систем в штате Калифорния три:

— частные (из локальных это Стэнфорд, Санта-Клара, Голден-Гейт);

— государственная сеть UC (University of California) – подороже, посложнее поступить. Это Беркли, Лос-Анджелес, Санта-Барбара, Санта-Круз, медицинский в Сан-Франциско, Дэвис, Ирвайн, Сан-Диего... Всего десять;

— государственная сеть California State University – подешевле, подемократичнее, легче поступить. Это Сан-Франциско, Сан-Хосе, Хейвард и другие. Всего в штате их 23, и они делают своё дело: охватывают недорогим высшим образованием широкие массы калифорнийской молодежи.

Коммунизм по-американски

Советский анекдот: в Сахаре как-то решили построить коммунизм. Делали все по науке: сначала установили советскую власть. Затем провели коллективизацию, индустриализацию, культурную революцию. И совсем уже было построили коммунизм, но на семидесятом году советской власти начались перебои с песком.

Рент Контрол (rent control) – это некий набор правил для контроля стоимости арендного жилья. Правила эти действуют на территории, определяемой муниципалитетом. Набор правил меняется от местности к местности. Общая идея такова: ограничить произвол лендлорда в установлении цен и защитить от их быстрого роста квартиросъемщика, который давно живет в арендуемой квартире. В Сан-Франциско значительная часть многоквартирных домов находится под Рент

Контроль. Эти дома труднее продать другим инвесторам, поскольку те не могут в них ничего существенно поменять – невыгодно вкладывать деньги в ремонт.

Беркли – город ещё более либеральный, почти коммунистический. Это не шутка. Много лет там выбирали мэром коммуниста. В Беркли масса бедноты, живущей в субсидированном жилье. Много афроамериканцев с низкими доходами. И повсеместно коммунизм в виде Рент Контроль защищает права бедных и обездоленных от злых и алчных домовладельцев.

Проблема Рент Контроль, как и коммунизма в целом, заключается в том, что всё, что контролируют коммунисты, быстро приходит в негодность. Вкладывать деньги в ремонт и поддержание жилого фонда нет смысла, поскольку арендную плату существенно повышать нельзя. Раз в год городские власти принимают решение, на сколько разрешается поднимать цены. Обычно это в районе 1-1,5% при инфляции в 3-4%. То есть недостаточно, чтобы было экономически оправдано вкладывать деньги в ремонт.

Поэтому дома в зонах, находящихся под Рент Контроль, постепенно приходят в упадок. В них перестают заселяться нормальные люди, и некогда цветущие районы превращаются в трущобы, населенные более чем сомнительной публикой. Когда ситуация становится слишком криминальной (либо по каким-то другим понятным только властям причинам), действие Рент Контроль отменяют. Либо совсем, либо частично. Одного только объявленного решения об отмене действия Рент Контроль на той или иной территории бывает достаточно, чтобы цены на недвижимость удвоились в один день. Я был тому живым свидетелем: в той части Беркли, где мы купили квартиру для дочери, Рент Контроль отменили буквально через полгода после покупки. И мы поняли, что убытков при продаже квартиры можно не опасаться.

Университет Беркли исторически считается очень либеральным, что временами принимает уродливые формы и приводит к явным перегибам. Помню, как во время войны в Персидском заливе (еще при Буше-папе) студенты в знак протеста блокировали мост из Сан-Франциско в Окленд, осложняя жизнь нескольким миллионам местных жителей. В Беркли имеется некоторое количество крикливых юнцов, которые самоутверждаются под профашистские или прокоммунистические лозунги. Но в кампусе их активность почти

незаметна. Так, стоят, листовки раздают. Народ, не глядя на них, мимо проходит. Большинству до них нет дела.

Немалое количество учебных мест, рассчитанных на 25 000 студентов, в сочетании с почти символической платой за учёбу делают этот университет невероятно доступным для способной в академическом плане молодежи. Но молодежь, не имеющая жизненного опыта, зато имеющая избыток энергии, легко усваивает левые идеи. Они звучат очень красиво: все люди равны, все имеют право на образование, все имеют право на бесплатную медицину, пенсионное обеспечение, каникулы в Париже, талоны на питание, бесплатные презервативы и прочие блага. В ультралиберальном флаконе, прямо или косвенно, обычно ещё присутствуют требования легализации наркотиков и гомосексуализма.

По большинству позиций самый заядлый консерватор не станет возражать. Да, хорошо бы раздавать всем бесплатно хорошее образование, медобслуживание, жильё, лекарства... Есть только один вопрос, по которому согласия не наблюдается: кто за это заплатит?

Именно поэтому молодежь более либеральна: она еще не знает, что платить придется именно ей. Поэтому она более восприимчива к левым идеям. С возрастом ребята начинают понимать жизнь лучше, и вопрос, кто заплатит, приобретает для них совершенно другой смысл. А по молодости ответ, конечно, прост: платят богатые, у них денег много!

Надо сказать, что американские богатые платят на всю катушку: 38% налогов по стране платит 1% населения! По сравнению с другими развитыми странами в США налоги недоплачивает именно средний класс.

Университетская профессура в Беркли тоже довольно левая, что не удивительно. На молодые умы они оказывают большое давление в сторону левого мировоззрения. Возможно, я бы не так сильно возмущался, если бы 90% того, что они внушают неискушенным ребятам, не было примитивной ложью и неприкрытой подтасовкой.

У меня уходило много времени выслушивать от дочери идеи, которые им внушали преподы, и разъяснять, где неправда. Наша советская закалка дорогого в этом смысле стоит, на самом деле! Но мои слова не очень-то ею воспринимались. Доверия ко мне меньше, поскольку у местных коммуняк картинка красивее. Эта часть образования дочери напрягала меня не на шутку. Но время шло, молодежь

взрослела, начинала работать, жить на заработанные деньги, появлялись семьи, дети, недвижимость, и левацкий бред куда-то испарялся.

Сейчас я даже думаю, что непродолжительная закалка левизной молодым умам не так уж и во вред. Это как прививка, которая избавляет от смертельного вируса в будущем. Нам эта прививка стоила намного дороже.

Ещё об университетах

В Беркли много нобелевских лауреатов. Их и в Стэнфорде много, но Беркли гордится тем, что у них наибольшее количество преподавателей стало лауреатами во время работы в университете, в то время как другие университеты нанимают тех, кто уже имеет регалии. Беркли силен в производстве нобелевцев, а не в их переманивании!

Но и безотнositельно к нобелевской премии в Беркли работает невероятное количество таких златоустов, каждая лекция которых – как просмотр оscarовского фильма. Особенно девчонкам в этом плане есть куда пойти и где уши развесить.

Студенты занимаются очень много часов. Это не та синекура, что была в наше время в советских вузах, когда по-настоящему студенты пахали только во время сессии. Здесь они с такой же интенсивностью загружены весь семестр. Задания очень объёмные. Сейчас уже отменили льготы при поступлении для этнических меньшинств, а тогда они были. И львиная доля принятых на учебу студентов из нацменьшинств отчислялась в первый же год из-за невысоких академических показателей.

Когда я смотрел в учебном плане дочери на курс по истории, меня удивляла некоторая заплаточность, отсутствие системы. Россия петровской эпохи, Древний Египет, тоталитарные режимы, французская революция... Мне казалось, что эти курсы должны ложиться на какую-то единую платформу исторического мировоззрения. Но как-то они всё это иначе делали, что мне казалось нелогичным. Хотя я и не историк вовсе и мало что в этом понимаю.

Ещё у Беркли есть культивируемое на всех уровнях шумное взаимное соперничество со Стэнфордом. Это как соперничество «Спартак» с ЦСКА, такого же плана. В обоих кампусах есть магазины с университетскими сувенирами.

Заведено ходить по кампусу в «своих» майках, футболках, кепках, свитерах. Честно сказать, я бы и сам с удовольствием ходил в свитере Московского института связи, но не встречал таких в продаже.

На мой взгляд, Стэнфорд намного консервативнее и церемоннее. Это отражается не только в классовом характере университета (стоимость обучения, что очень важно!), но и в возрастном плане: в Стэнфорде народ постарше. В отличие от Беркли там доминируют студенты на мастерской и докторской программах. То есть они минимум лет на 5-7 старше, чем студенты в Беркли.

Чем занять студенты, кроме учебы

Многие студенты стараются в свободное время подработать. На втором курсе наша дочь тоже захотела поработать парт-тайм в каком-то университетском издательстве. Работать по вечерам – значит, полчаса добираться темнотой в один конец на общественном транспорте, что небезопасно. Встал вопрос о том, что ей нужна машина.

Покупать подержанную страшновато: случись что, чинить её нам, со всей вытекающей отсюда головной болью. Покупать новую – вовсе ерунда, дочери и ездить-то особо некуда. Пару тысяч миль в год, максимум. Кончилось тем, что мы отдали ей машину жены, пятилетнюю «мазду-323», а жене купили новую. Во всяком случае дочь в свои 19 лет зажила максимально взрослой жизнью: учеба, работа, автомобиль...

А я (точнее, школа тестиروщиков) стал бессменным спонсором команды КВН Беркли. За это мне разрешалось писать свои объявления на заднем обороте их приветственных программ. Вместо объявлений типа «приходите к нам учиться» я писал стихи. Насколько литературно, не скажу, но в рифму, это точно:

*Вы не встречали человека?
На вид – здоров, внутри – калека.
Он не владеет языком,
Он с интернетом не знаком,
Никто с таким не хочет знаться.
Куда несчастному податься?*

Берклийская команда КВН в ответ в каждом выступлении вставляла хохмочку про нас. Дошло до того, что как-то и команда из Сиэтла начала хохмить про нас совершенно бесплатно, по зову сердца. Если любопытно, вот ссылочка встречи с Гарвардом: <http://www.kvn-berkeley.org/Harvard/privet.txt> – там про нас тоже есть.

Светлана много работает

Со второй половины 90-х на мою супругу постоянно растет нагрузка, связанная со школьными делами: на ней все бумаги, отношения с банками, приобретения по бизнесу (компьютеров, мебели), зарплаты преподавателей... Это помимо того, что жена полный рабочий день работает инженером по автоматизации тестирования.

Если посмотреть, в каких компаниях Светлана работала, то список окажется очень впечатляющим: «Информикс», «Ксерокс», «МакАфи», несколько стартапов. Светлана – убежденный консультант, она не хочет быть постоянным сотрудником. Это дает больше денег, больше свободы, больше динамики в профессиональном росте. Светлана занимается очень сложными вещами: она автоматизирует тестирование, происходящее одновременно на большом количестве компьютеров. Создается целая автономная жизнь, где раздаются и перераспределяются автоматически задачи. Это довольно редкая и очень востребованная специализация.

Но чего в этой идиллии нет, так это сток-опционов. А именно там сегодня крутятся сумасшедшие деньги. Это привело к тому, что в какой-то момент Светлана осела на постоянной должности в «Майкрософт», куда попала вместе с выкупленной компанией Hotmail, в которой она на тот момент работала. В карьерном плане, я считаю, это было ошибкой. Светлана привыкла к намного большей интенсивности труда, и за три года она как-то сникла там, потеряла задор. А в начале 2001 года она и вовсе оттуда уволилась, продав свои акции (грех жаловаться!) и с тех пор помогает мне в бизнесе, не скучает.

Иностранные студенты

В 1997-1998 годах мне очень хотелось привозить студентов из-за рубежа. Но как это сделать, я не знал. Разрешения на студенческие визы у нас не было, а получать его крайне муторно, игра не стоила свеч. И тут приходит ко мне выпускник, один из самых первых, молоденький совсем парень лет 20, и рассказывает: его мама работает в Сан-Франциско вице-президентом частного колледжа Management College of San Francisco, который студенческие визы делает, но студентов там мало. Колледж специализируется в гостиничном бизнесе, ничего компьютерного там нет.

Познакомились с мамой нашего студента – Софией. Познакомились с малость свихнувшейся, но добродушной хозяйкой колледжа – Мэриэн. Колледж располагался в здании гостиницы в центре города. Хорошее место, подземный паркинг. Один из корпусов отеля сдавался внаём под бизнес-офисы, и колледж арендовал половину этажа. Помещений много, студентов мало, денег тоже. Хозяйка живет всю жизнь на съемной квартире, а возраст у нее предпенсионный. Держался колледж на Софии, ответственной и жизнерадостной женщине с одесским бэкграундом и тремя детьми. Мы чин-чинарем подписали составленный адвокатом контракт и приступили к совместной работе. Все довольны.

Что интересно – оказалось, привозить из-за рубежа никого и не нужно. Город переполнен приезжими со всего мира, имеющими студенческие визы языковых школ. Оттуда им нужно куда-то переходить. Я никогда не подозревал, насколько это большой рынок! Русские студенты набрались в первую группу мгновенно, просто через знакомых. Их было человек 15, я думаю. Чтобы соответствовать визовым и учебным требованиям колледжа, мы написали учебную программу на 9 месяцев, совершенно убойную. А по окончании курса студентам предлагалось OPT – право на работу на год. По тем временам и простой выпускник мог легко получить рабочую визу, а тут еще и год стажа, – просто мечта! И стоило это не 4 тысячи, как у нас, а 6 тысяч, что с учетом визовой поддержки и объема учебных часов обходилось удельно даже дешевле, чем наш курс в Маунтин-Вью.

Далее уже логика бизнеса толкает мысли в таком направлении: все равно нужно гонять преподавателей в город, это час в одну сторону, если без пробок. Но если педагог уже

добрался до города, то эффективнее для него пробывать там весь день. А чем заняться – найдется! В городе нет ни одной приличной школы тестировщиков. А нам и рекламироваться не надо, достаточно сделать десяток звонков, и весь город в очередь встанет. Так вот и вышло, что под нашу «иностранную программу» мы стали учить в пять-десять раз больше местных прямо в той же классной комнате, но вечерами.

В 9-месячный класс мы стали искать студентов за рубежом – в России, в Израиле. Туда же Мэриэн начала приводить местных безработных, с велфера, за обучение которых платило государство. Колледж Мэриэн на них в основном и держался, не на иностранцах. Студенты, которых она приводила, были в основном американцами, но какими-то неблагополучными, что ли. Плохо учились, точнее, вообще не учились, а отсиживали часы.

Понемногу к нам стали приезжать студенты из России. Не много, но все равно прикольно. Московские знакомые, которых я хотел заинтересовать участием в партнерстве, мне говорили «распальцованным» тоном, хоть и по-доброму: «Миша, кому, нафиг, нужна сейчас Америка? Тут народ легко большие деньги поднимает. Партнеров ты не найдешь, если дело не сулит хотя бы миллион долларов в год».

Дело было как раз накануне дефолта. После дефолта настроение у них изменилось: «У кого сейчас есть такие деньги, чтобы учиться в Америке?»

Нас ждут дела в Израиле

Израильские знакомые сказали, что у них есть близкий приятель, у которого сеть языковых школ в Израиле, обучающих ивриту и английскому. Он заинтересовался идеей партнерства с американской компьютерной школой. Надо с ним встретиться, переговорить. Если всё путём, возможно, он сможет обеспечить нам поток студентов для обучения с последующим поиском работы по рабочим визам.

В Израиле я прежде никогда не был. На подъем мы очень легки. Снялись все втроем, с женой и дочерью, и летом 1998 года отправились на 4-5 дней в Тель-Авив. Я – по работе, а девочки мои – на экскурсию. У нас там друзей довольно много, со всеми и не встретишься. Сняли нам друзья квартиру на улице Дизенгоф, в ней мы и жили.

Ниже – заметки о впечатлениях той поры.

«КРУГОМ ОДНИ ЕВРЕИ»

Заранее приношу извинения за очевидную поверхностность моих впечатлений, полученных во время четырехдневной командировки в Израиль. Но, на мой взгляд, ценность этих заметок (если таковая вообще имеется) состоит именно в живописании увиденного, а не в его глубинном анализе, который каждый читатель волен сделать сам.

За восемь лет, прожитых в Америке, мне всё никак не удавалось выбраться в Израиль. Есть время – нет денег. Есть деньги – нет времени. Есть и то, и другое – нет американского паспорта (да и никакого другого тоже нет). А в Израиле не только проживают два десятка человек из «прошлой жизни», которых хочется повидать, – притягивает сама страна с её культурой, экзотикой и стариной. Короче, не сложилось у меня раньше получить личные впечатления о Земле Обетованной, и всё тут.

В начале декабря минувшего 1998 года мне позвонил из Тель-Авива некто Натан. Он организовал в Израиле довольно успешную сеть частных курсов для взрослых по изучению иврита и английского. И для детишек они тоже что-то предлагали.

Натан распечатал из интернета информацию о нашей международной студенческой программе по обучению тестировщиков программного обеспечения, которую предлагал Management College of San Francisco при техническом содействии вашего покорного слуги. Когда он эту распечатку стал показывать в Израиле своим студентам, то среди них обнаружился большой интерес к учебе и работе в США (кто бы мог подумать!).

Народ в Израиле сильно пуганый жульём всех рангов и пошибов. Трудно сказать, где легче стать жертвой проходимцев, в России или в Израиле. Поэтому, чтобы имеющийся живой интерес превратился в практические шаги, надо поговорить с потенциальными студентами лично и ответить на их вопросы «живьем», хотя всё равно в большей степени это действие из области «верю – не верю», нежели простое предъявление лицензий и просмотр

рекламного кинофильма о нашей школе.

За последние три года среди наших студентов было два десятка «русских израильтян». Причем половина из них приехала из Канады. Они проходили обучение за пару месяцев и потом возвращались в Канаду. Вторая половина – местные («израильтяне»), то есть раньше они жили в СССР, потом перебрались в Израиль, а уже оттуда – в Калифорнию.

Разница между «канадцами» и «местными» видна невооруженным глазом. «Канадцы» очень мотивированы. Занимаются днем и ночью, включая праздники и выходные. Они очень успешны в поиске работы. Как правило находят первую работу в течение месяца и за очень приличные деньги. Вы встретите их в Канаде повсюду: и в Монреале, и в Торонто, и особенно в Ванкувере. «Местные» по большей части вальяжные.

Еще одна интересная особенность: «канадцы» были очень успешными в израильской жизни. Практикующий врач, завуч профтехучилища, инженер по холодильному оборудованию на пожизненной государственной работе с членством в профсоюзе и так далее... Каждый из них может рассказать историю, как у всех вокруг («челюсть отвисла»), когда они узнали, что так хорошо устроенный человек (олим) может вдруг эмигрировать. То есть это как правило не «колбасные» эмигранты, они руководствовались не материальными соображениями, принимая решение ещё раз кардинально сменить место жительства.

Один из них недавно позвонил мне, чтобы поделиться радостью, – он получил канадское гражданство. Теперь у него три паспорта: российский, израильский и канадский. Все три ему чем-то дороги, каждый по-своему.

В самом Израиле у наших потенциальных студентов есть свои специфические проблемы. Например, обучение по нашей международной студенческой программе в Management College of San Francisco (девять месяцев по 20 часов в неделю) стоит \$6,000 долларов. В отличие от, скажем, россиянина или индуса израильтянин не скажет: «Ой-вэй,

это же сумасшедшие деньги!» Израильянин говорит: «Цена хорошая, но где гарантия, что, взяв полторы тысячи в задаток, вы не смоеетесь с нашими деньгами?» Или другой вариант: «Если мне откажут в американской визе, где я гарантирую, что я получу свой задаток обратно?» Причем гарантия нужна не в виде стука кулаком в грудь («век воли не видать!»), а в виде юридически состоятельного документа. Представьте, израильтяне доверяют адвокатам и составленным ими документам! Так что проблему возврата задатка удалось довольно легко решить с помощью так называемой «адвокатской гарантии».

Неискушенному читателю может показаться, что риску подвергается только тот, кто платит деньги или часть денег за обучение вперед. На самом деле и со стороны колледжа, принимающего иностранных студентов, и со стороны Соединенных Штатов как государства имеется известный риск. Многие люди и в России, и на Украине, и в Израиле, и в Армении, и в десятках других стран хотят и не могут получить въездную визу в США. Они готовы прикинуться и студентом, и женихом, и Папой Римским, лишь бы пересечь границу. То есть если человек подал заявление о зачислении в колледж и даже заплатил задаток, это вовсе не значит, что он собирается стать студентом. Многих для начала вполне устроит переход на нелегальное положение и подработка с расчетом наличными. А там жизнь покажет. Ни один аккредитованный американский колледж не хочет превращаться в «крышу» для нелегальной миграции.

На практике разговаривать с потенциальными студентами оказалось еще сложнее, чем нам это виделось из Калифорнии. Они слушают меня с выражением мучительной неопределенности на лицах. Один очень симпатичный паренёк на собрании в Тель-Авиве начал выяснять, сколько времени занимают перерывы между занятиями. Он, оказывается, заподозрил, что перерывы отнимают часть учебного времени, и соответственно экономится оплата преподавательского труда. Окончательно он был потрясён, когда узнал, что мы поощряем посещение студентами занятий в других группах и не берем за это дополнительной

платы. После этого паренёк демонстративно ушел с середины собрания, при этом лицо его выражало искреннее недоумение.

Натан на полном серьезе прокомментировал это так: «Чем лучше ты относишься к клиенту, чем честнее ты себя ведешь, тем меньше доверия вызываешь. Тут тебе не Америка, тут к людям подход нужен. Они же не возражают, чтобы их слегка обжулили, но они хотят понимать, где и на какую сумму. А ты на этом прокололся».

Оставим это соображение на совести нашего израильского товарища, но, что самое интересное, многие тут же с ним согласились.

Несколько неожиданными оказались для нас представления израильтян о «возрастном цензе» для студента. Общепринятое мнение – после 45 лет человек никому не нужен. Влад, мой товарищ по институту связи, программист с двадцатилетним стажем, последние восемь лет работает в Израиле. Последние два месяца он ищет новую работу и более десяти раз побывал на безрезультатных собеседованиях. Ему открытым текстом прямо на собеседовании говорят, что в 42 года он не очень перспективен. Иногда, правда, спрашивают, не служил ли он в таком-то полку. Узнав, что не служил, разочарованно говорят: «Мы вам позвоним».

Когда я без всякой задней мысли сказал, что самые «крутые» наши студенты – это люди старше 45 (как правило, они очень сфокусированы на достижении конечного результата и времени зря не теряют), то недоумение и недоверие были просто безграничными. В конце концов все «чудеса» были списаны на американские чудачества. Зажрались, мол, и куролесят: то к президенту в личную жизнь залезут, то сексуальные меньшинства специальными правами одарят, то придумают закон, по которому уже и о возрасте работника спрашивать не положено. В резюме израильтянина вы найдете и его возраст, и семейное положение, и количество детей.

Еще одно сильное впечатление от четырехдневного пребывания в Израиле – масштаб

употребления русского языка на улице и в сфере торговли. Услышав русскую речь в Пало-Альто или Сан-Хосе, хочется обернуться и посмотреть, кто же это тут по-русски говорит. В Израиле оборачиваться на русскую речь хочется не больше, чем на ивритскую. Через пару дней мы поймали себя на том, что в магазинах начинаем обращаться к продавцам сразу по-русски, без неуместных попыток для начала сделать то же самое по-английски. Результат таких попыток жалок и предопределен заранее.

Бросается в глаза, особенно в Тель-Авиве, что автомобили в подавляющем большинстве крохотные, европейские. Как-то странно видеть четырех здоровенных мужиков в машине класса Ford Fiesta или Geo Metro. Помимо невооруженным глазом заметных проблем с парковочными местами, еще играет роль поистине сказочная дороговизна автомобилей. Малолитражка обходится израильянину в два раза дороже, чем нам, живущим в Калифорнии.

Самые сильные впечатления – это люди Израиля. Молодые и старые, мужчины и женщины, ашкеназийцы и сефарды. Много лет назад в Москве один знакомый с ужасом говорил мне: «Как можно жить в Израиле? Ты только представь себе, куда ни глянь, одни евреи!» Могу засвидетельствовать – ничего ужасного. Наоборот, такое чувство, что все вокруг если не родственники, то уж никак не меньше, чем друзья или хорошие знакомые.

Восемь лет назад для получения выездных документов из СССР нам пришлось неделю отмечать в очереди у Московского ОВИРа. Каждый день проводилась переключка, занимавшая минут сорок. Никогда я не получал столько удовольствия от толкотни и переключек, как тогда. На улицах израильских городов у меня возникало чувство, будто мы снова, той же очаровательной толпой, высыпали на улицы не то Стамбула, не то Самарканда, во всяком случае определенно восточного города.

А эта непосредственность общения! Подходит человек, с виду должен бы говорить по-русски, но не говорит. Обращается он к вам хоть и очень дружелюбно, но на иврите. Вы ему в ответ по-русски

или по-английски говорите что-нибудь типа «моя твоя не понимайт». Ваши слова его не смущают. Но и вам от иврита никакого расстройства. Так с минутку пообщаешься, ко взаимному удовольствию, и идешь своей дорогой. До сих пор не пойму, почему у израильтян при виде моей физиономии возникает желание сказать что-то на иврите. Арабы на Иерусалимском базаре обращались к нам сразу по-русски: «Што ты хошешь?» или «Покупай, очень хороший вещь».

Слухи о том, что еврей не учит иврит, а вспоминает, почти подтвердились. К концу каждого дня мы выявляли два десятка новых слов, которые к нам «прилипли» без каких либо усилий, начиная от знаменитого БЕСЕДЕР (ОК) и кончая неизвестно откуда взявшимся АМУТА (non-profit organization).

Жаль только, мало было времени. Командировка!

Израильские хохмочки

Я заказал экскурсовода с автомобилем для моих девочек. Пока я буду по делам мотаться, они осмотрят достопримечательности. Приходит к нам в снятую квартиру энергичная женщина средних лет. Спрашивает:

— Вы из Америки или из Рýсии? (С ударением на первый слог.)

— Из Америки.

— Тогда скажите, где у вас тут туалет?

Уходит в туалет. Возвращается. Мы спрашиваем:

— А что, если бы мы были из России, то вы бы в туалет не пошли?

— Понимаете, — объясняет она, — они про туалет говорить стесняются. Вот у нас в Израиле прямо говорят: хочу в туалет.

— У нас в Америке вы бы еще легко сказали, зачем именно вам туда нужно!



Пошли мы как-то с потенциальными партнерами перекусить в крохотную, ну, очень крохотную кафешечку, на три небольших столика. Сказать, что там было неопрятно, – это не сказать ничего. Но всё мило, с улыбкой, радушно. Хозяин – упитанный румынский еврей, в грязном фартуке, в прошлом, видимо, белом, с любовью поинтересовался, что мы будем кушать. Ребята знали это место. Посоветовали мне взять суп из пельменей и еще что-то.

Из чистого любопытства, не более того, я поинтересовался: не кошерное ли у вас заведение? Хозяин пришел в состояние нежного умиления.

Расплывшись в сладкой улыбке, он посмотрел на меня и, понимающе подмигивая, спросил: «Свининки хотите?»

Наша международная программа третий по швам

События в Сан-Франциско развивались стремительно. Безумие Мэриэн быстро прогрессировало. В момент нашего знакомства она не помнила, куда положила тот или иной документ. Через год она уже не помнила, что вообще держала его в руках. Это один момент.

Второй: за частичную аренду пустующей вечерами классной комнаты я платил ей 1000 долларов в месяц. Притом, что половина оборудования в классе принадлежала мне по договору, то есть оборудование мы покупали совместно. Новые группы на совместном проекте мы набирали раз в месяц, полтора, два. Процесс шел. Но Мэриэн смотрела на мои переполненные классы, набранные из местного русского населения, и не понимала, почему она с них имеет только арендную плату. Это же ее помещение. Почему она не получает с них половину платы за учёбу, как с иностранных студентов из 9-месячной программы?

Я ей объяснил: это мои студенты. Я ведь тоже ничего не получаю с её студентов, изучающих гостиничный менеджмент. Есть мой бизнес, есть её бизнес, а есть наш совместный, где я – преподаю, а она проводит финансовые и визовые транзакции.

Мэриэн это объяснение не понравилось. Она хотела половину моих оборотов на её территории. В месяц

это выходило намного больше, чем она зарабатывала за год. Через знакомых она вышла на какого-то человека, американца лет 50, из Сакраменто, безработного на тот момент. Раньше он работал в ай-ти сфере на техобслуживании больших машин. Она его пригласила пару раз посидеть на уроках. Мужик этот её убедил, что я ей не нужен вообще. Он с ней пополам по-честному будет делиться, технически взяв на себя мои функции, как он их понимал.

Я ни о чем таком не подозревал. В один не столько прекрасный, сколько необычный день Мэриэн просто сменила замок на двери и мои городские студенты не смогли попасть в офис колледжа. Вице-президента Софию она через пару недель тоже уволила. И это было не началом конца, а просто концом. Через несколько месяцев колледж прекратил своё существование, закрылся. У меня там пропало оборудования на 15 тысяч, но это уже история. Хотя и тогда мне было не до этой мелочевки. Я просто очень удивился: не привык иметь дело с безумцами. Но всё когда-то приходится делать впервые.

По чудесному стечению обстоятельств, в то время мы с супругой только что купили в Сан-Франциско дом. Это была наша первая инвестиция в недвижимость. До того мы приобретали недвижимость для жизни, по необходимости. Купленный дом достался нам в довольно неопрятном состоянии, и мы думали, как его привести в порядок. А тут Мэриэн внезапно сменила замок. А у нас, между прочим, три группы студентов, человек 60-70. Мы их попросили недельку обождать, привезли в дом столы и компьютеры и оборудовали учебное помещение, объединив living room и formal dining. Эти две комнаты разделяла большая двухстворчатая дверь. Сняли её, и вышла нормальная классная комната.

Нам нужно было только выпустить эти группы. Новых студентов мы в городе больше не набирали, насколько я помню. В принципе большинство городских студентов могли бы ездить на занятия к нам в Маунтин-Вью: «безлошадных» студентов, не имеющих своего автомобиля, мы и в городе не набирали. Это просто вопрос удобства.

После этого мы несколько лет сдавали тот дом в аренду.

Самым значимым событием нашей жизни, произошедшим на почве расставания с колледжем и нашей международной программой, был приход Софии в нашу школу в Маунтин-Вью. После увольнения она пару месяцев посидела

дома и в итоге пришла на работу к нам.

Обороты нашей школы росли. В октябре 1998 года, когда пришла София, у нас на потоке находилось 12-13 групп. Через год их стало уже 20-24. Мы добавляли по одной классные комнаты, набирали новых педагогов... Сама по себе задача составить расписание занятий для 20 с лишним групп - дело довольно нетривиальное, с учетом того, что многие наши преподаватели – почасовики. В какие-то дни они свободны, в другие – нет. К тому же существует определенная последовательность, в которой можно брать курсы. Всем этим занимается София.

Ещё она закрыла своим телом зияющую амбразуру сложных отношений с государственными организациями. Для Софии это было относительно несложно, поскольку на прежнем месте работы в Менеджмент Колледже её взаимодействие с госструктурами было гораздо более тернистым, учитывая вопросы оформления студенческих виз.

Мой первый опыт общения на форумах

В 1998 году поисковик на русском языке на любые комбинации ключевых слов об эмиграции в США выдавал ссылки на пяток сайтов. Один из них был даже не сайтом, а парой-тройкой веб-страничек на каком-то российском сервере. На входе там была картинка, напоминавшая плакат военных лет «Родина-мать зовет», только вместо матери был изображен козлинобородый дядя Сэм, зовущий новых эмигрантов в США. Информации там было совсем немного: несколько официальных сообщений и ссылки на полезные ресурсы.

Я подумал, что на таком хорошо заметном месте объявление о нашей международной программе (а я тогда радовался и гордился ею невероятно!) будет очень уместно. Написал письмо владельцу ресурса Мише Высоцкому, который жил в Екатеринбурге. Спросил, сколько будет стоить баннер. Миша очень любезно ответил, что ничего с меня не возьмет, и, поскольку информация полезная, сам сделает баннер и его повесит.

Слово за слово, стали мы с ним на разные темы беседовать, и выяснилось: не только он сам айтишник, но и жена

его преподаватель околокомпьютерных дисциплин. Молодые ребята, обоим лет по 28-30. А я тогда задыхался совсем без преподавателей, которые могли бы вести дневные занятия. Я им и сделал сразу две рабочие визы.

Визовый процесс занял какое-то время. По ходу дела Миша шлет мне ссылку со словами: «Вот, тут Вашу школу обсуждают». Я прошел по ссылке, и так состоялось мое первое знакомство с форумом «Привет».

«Привет» был на тот момент единственным заметным форумом, где обсуждались вопросы эмиграции в США. Специфика его заключалась в том, что преимущественно обсуждались вопросы эмиграции по рабочим визам, а не по беженским или студенческим, хотя некоторые вопросы были и в этом ключе тоже.

Тема, на которую мне дал ссылку Миша Высоцкий, посвящалась нашей совместной с Менеджмент Колледжем международной программе. Что, мол, за программа такая? Не кидалово ли? Никто ничего не знал. Один только 24-летний юноша, пару недель назад переехавший по рабочей визе сисадмина в американскую глубинку, где не то что русских – американцев немного, высказался в том смысле, что это кидалово. На вопрос, знает ли он что-то конкретно или выражает своё мнение по каким-то другим соображениям, этот молодой человек ответил, что всё русское по определению кидалово. Вот эту тему я и прочел.

Естественно, мне такой расклад не понравился. Я написал владельцу форума Борису, что надо бы поговорить. Мы с ним минут 10 говорили по телефону, и я пытался понять, как мне поступить в такой ситуации. Из разговора с Борисом (а своего форумного опыта у меня тогда ещё не было вообще) я понял, что если я зарегистрируюсь под своим именем и вступлю в разговор, то меня начнут топтать просто по факту того, что я классово чуждый владелец русского бизнеса. То есть жулик по определению.

Я решил не нарываться и зарегистрировался под ником Мастер. Меня потом часто спрашивали, почему именно Мастер? Web Master? Мастер своего дела? В чем смысл ника? На самом деле как раз в это время я опубликовал в газете «Новая жизнь» полемический материал на тему: «где учиться или у кого учиться?» Там я объяснял, что учиться нужно у Мастера. То есть Мастер – это наставник, тот, из чьих рук принимают профессию.

Мой регистрационный номер на форуме был 526-й. То есть форум в то время не был густонаселенным, хоть и был самым раскрученным и, фактически, единственным. Пару дней я просто читал, что люди пишут, и как-то сроднился с тамошними ребятами, начал сопереживать многим. Сам Борис жил в США относительно недавно и на многие вопросы ответить не мог. Людей, проживших в США уже 8-10 лет, не было. Только я один. Плюс к этому времени я уже сделал несколько рабочих виз по просьбе знакомых, для их друзей и родственников. Плюс очень много тем на форуме касалось обсуждения жизни в стране, недвижимости, бытовых вопросов: как купить, застраховать, открыть счет? И, конечно, поиска работы, рассылки резюме, проведения собеседований – мои козырные темы!

И я увлекся, и пропал, и прикипел, и сроднился, и даже забыл про дурацкую тему с дурацкими комментариями новоиспеченного знатока Америки. Я ему, кстати, написал по электронной почте, что нехорошо незнакомых людей дерьмом мазать. На что он мне ответил сердито, что он не такой гад, как я, который за помощь деньги берет. Он, типа, помогает людям эмигрировать бесплатно, для чего опубликовал список найденных в интернете контор, куда он отсылал резюме.

Помимо помощи участникам форума в решении практических вопросов, на «Привете» тогда шла битва за умы. Довольно много пишущих были то ли совершенно зомбированы коммунистической пропагандой, то ли троллили по долгу службы из Гбухи, то ли то и другое вместе. Но постоянно какие-то люди мерзко гадили на США в целом и по разным аспектам американской жизни, в частности. Мне казалось очень важным поддержать тех, кто хотел изменить свою жизнь, оградить их от лжи, показать путь. В этом смысле, я думаю, те человек десять «старожилов», которые потихоньку подтянулись и стали принимать участие в дискуссиях, сделали свое дело.

В те годы на «Привете» отшлифовывалось противоядие идеологическим диверсиям в форме сетевых и просто журнальных публикаций, таких как «Омерзительная Америка» Виктора Фридмана и еще десятка подобных пасквилей. Весь этот бред коллективно и предельно аргументированно, по косточкам, препарировали и уничтожали, чтобы шансов не оставалось никаких, просто никаких абсолютно. На «Привете» тех лет действительно велась идеологическая битва. Поэтому

там сложилось некое «братство по оружию». У меня не было административных функций, но я там тогда выполнял примерно такую же роль, как потом на форуме «ГоворимПро». На «Привет» заходило невероятное количество интереснейшего народа со всего мира. Это было настолько новинку, впервые! Технари из стран бывшего СССР потихоньку приезжали, устраивались, начинали описывать своё житьё-бытьё в стране. Вместе с этим росла и набирала критическую массу правда, сжималось пространство лжи.

Народ ссорился и мирился, разругивался, уходил с форума. Надо сказать, что поначалу политика забанивания неугодных была исключительно либеральной. Именно в те годы появились инструкции, как иметь дело с троллями, («комиссарами интернета»), идиотами и другим неадекватным населением форумных тусовок. Тогда все начиналось, я считаю. «Привет» стал настоящей школой форумного общения и для меня, и для многих людей. Если мы посмотрим на нынешних участников «ГоворимПро» или любого другого эмиграционно-го форума, там будет сколько-то людей с «Привета».

В какой-то момент я ругнулся на противную совковую тетку, договорившуюся до того, что для Америки якобы есть полезные эмигранты (студенты и приехавшие по рабочим визам), а есть второсортный народец типа беженцев. Ну, я не сдержался. Тем более, что она меня и до этого достала очень своей совковой навязностью. Получился скандал с моим уходом, всеобщим базаром по этому поводу, уходом пары ветеранов в знак моей поддержки, последующим примирением и так далее... В процессе всего этого выяснилось, что Мастер – это и есть Михаил Портнов, школу которого на «Привете» довольно часто обсуждали. Среди участников было немало наших выпускников. После этого я принял решение никогда не писать больше ни под какими никами, только под собственным именем, чтобы не возникало кривотолков.

Диалектика развития «Привета» была такова, что создатель форума Борис болезненно воспринимал появление других форумов в русском интернете. И он просто банил на «Привете» всех тех, кто создавал свои форумы. Мне казалось, что Борис упустил возможность стать супер-форумом, зонтиком, матерью Терезой многих хороших форумов. Никакой конкуренции с их стороны я не видел. Роль «Привета» была совершенно уникальной, доминирование неоспоримым. Вступив в агрессивную конкуренцию со всеми сразу, форум

не просто потерял множество интересных авторов, – гораздо важнее, что его атмосфера стала иной.

Следующий неблагоприятный фактор в развитии ситуации – изменилось настроение создателя форума, изменились его вкусы и симпатии. Тот, кто руководит форумом, в известном смысле играет роль садовника: каким-то растениям путь к солнышку расчищает, другие выкорчевывает с кронем, третьи прореживает, чтобы других не задавили... И вот эта политика изменилась. Если раньше форум ориентировался на новых американцев с советским прошлым (и мы все были соратниками в этом движении), то с обвалом экономики в 2001 году форум сменил направление и явно стал ориентироваться на советских людей, занесенных ненароком в Америку, где им некомфортно.

Я тихо ушел, перестал писать, заходил всё реже и реже, а потом и вовсе отрезал «Привет» от себя. Процесс этот был очень болезненным. Ощущение такое, что тебя кинули. Будто мы вместе что-то строили, а потом кто-то решил, что постройка больше не нужна, и уволил бригаду.

Тем не менее, при всей болезненности расставания, я рад, что «Привет» случился в моей жизни, что я находился в эпицентре борьбы между правдой и ложью, борьбы за лучшую долю для наших соотечественников. Со временем мы перестали быть нужны. Появились сотни и тысячи людей, знающих правду и могущих её отстаять.

Нездоровится

Возвращение из поездки в Израиль оказалось тяжелым в плане акклиматизации. Я всегда замечал, что когда летишь из Калифорнии в Европу, Израиль, Россию, то процесс акклиматизации происходит совершенно незаметно, естественно. А когда возвращаешься обратно, получается всё как-то болезненно. Неделя прошла после возвращения из Израиля, а голова болит, не проходит, и чувствую я себя очень странно. Никогда такого раньше не было.

Пошел к врачу. Тот меня отправил на анализы. Посмотрел результаты, и говорит: диабет у тебя, касатик, второго типа.

У моей бабушки тоже был диабет, инсулиновый (не сразу), то есть имеется наследственность в этом плане. Но всё равно, когда у других болячка, это нормально, а когда у

тебя самого, то удивляешься: оно мне надо? Сегодня, много лет спустя, сделав генетический тест и зная статистически свою предрасположенность к различным заболеваниям, я точно могу сказать, что генетическая вероятность возникновения диабета у меня намного ниже средней. Видимо, на моём здоровье отрицательно сказался стресс от разрыва с Руфиной, который усугубили, возможно, два авиаперелета Сан-Франциско – Тель-Авив и обратно – в течение пяти дней. Во всяком случае такова фактическая сторона этого дела.

Надо сказать, я лет с 18-19 покуривал. А на тот момент мне уже 42-43, и я «курю немного», то есть половину пачки в день. Еще и среда в этом смысле тяжелейшая: почти все русские мужчины в школе курят. И женщины многие тоже. После переезда в США я раз пять-шесть бросал курить. Бывало, что два года не курил, несколько раз по году. Но чёрт его знает! Возникает в какой-то момент ощущение, что уже всё, бросил. И как некурящий, ну, могу я за компанию с ребятами сигаретку себе позволить? Так и начинается срыв: сигаретка, потом еще, потом уже неудобно стрелять у других, покупаешь пачку себе и снова выкуриваешь половину в день. Так повторялось несколько раз.

Просветил меня один мой студент, бывший врач-психиатр, он в «Кашенко» алкоголиков лечил. Объяснил, что курение – это наркозависимость, и относиться к нему нужно только так, иначе не избавишься. А диабетика курить – это прямая дорога к ампутации конечностей. Так что еще пара попыток, и с курением я покончил. Причем что интересно: сознание моё помнит, что когда-то я курил, а подсознание – нет, стёрлось. То есть в обычном состоянии я не помню, что вообще когда-то курил. Чтобы сказать: «А, да, вы знаете, курил я много лет» – нужно напрячься и вспомнить.

Начинаем делать рабочие визы

Как я уже рассказывал выше, первые несколько рабочих виз я сделал по просьбе знакомых. В то время (да и сейчас), у многих в голове крутилась мысль, как перевезти в США родственников или друзей, которые не подпадали под беженскую программу. В самый первый раз я был даже удивлён, что под нас вообще рабочую визу дали. Потом привык. Но от этого процесса у меня остался тяжелый осадок.

Люди строят какой-то план. В этом плане есть недостающее визовое звено. Мне предлагается взять это на себя. Затем люди в соответствии со своим планом двигаются дальше, а я остаюсь ровно там же, где и был. Привезенные люди даже признательности ко мне не испытывают. Для них я тут ни при чем, ведь это их друзья всё устроили.

Я понял, что если и делать кому-то визы, то надо самому находить людей, договариваться с ними самому и самому соображать, что они в плане работы делают после приезда. Какое-то количество виз я сделал для наших внутренних потребностей. Для этого искать людей за рубежом мне не пришлось. К нам в офис приходили жены программистов, работающих в Долине по H-1В, и спрашивали, не нужны ли нам люди. Плюс жена Миши Высоцкого, которую мы привезли преподавать. Я даже одного юношу привез из Москвы, чтобы он помогал мне резюме писать, но он потом в тестировщики ушел.

Как только я понял, что либо должен сам и всерьёз заниматься рабочими визами, либо вообще не стоит на это время тратить, как тут же получил резюме по электронной почте. Это произошло впервые – мне шлют резюме напрямую, а не через местных знакомых! Молодой парень, физик-аспирант из Минска, программирует свои задачи. Я с ним тут же созвонился. Оказалось, ему дал мой адрес какой-то знакомый, который в то время работал то ли в Бостоне, то ли в Филадельфии и откуда-то про нас слышал. Все когда-то происходит впервые. Вот и тут я впервые получил резюме из Беларуси. Сделали парню визу, и приехал он к нам под самый Новый год.

Взял я его, свеженького, с собой в Сан-Франциско, в Менеджмент Колледж, чтобы город посмотрел: даунтаун, местные красоты, наша гостиница – всё культурно, Америка! Заходим в колледж. Мимо пробегает София с бумагами: «Здравствуйте, Миша!» – по-русски, естественно. Тут открывается дверь классной комнаты, и в коридор высыпают толпой студенты, которые не просто по-русски галдят, но еще и с воплями футболеят какой-то самопальный мячик из скотканной бумаги. Тут наш новоприбывший совсем заробел и спрашивает меня удивленно: «А по-английски тут кто-нибудь говорит?» — «Конечно, — отвечаю я, — вот мы же с тобой и говорим».

Некоторое количество рабочих виз было сделано для

наших совместных с Менеджмент Колледжем выпускников. Довольно много хороших ребят присылали резюме с «Привета». Наши координаты попали во всевозможные списки компаний, оформляющих рабочие визы, и я стал получать по десятку резюме в день, бывало, и больше. В основном резюме были составлены очень коряво. На «Привете» почти ежедневно работала онлайн-мастерская по исправлению резюме. Там же собралась команда волонтеров, которая переработала несколько сотен резюме. Их я набрал по своим каналам в качестве образцов лексики и форматирования. Это был очень важный и зажигательный проект.

Рабочая виза – где деньги?

Экономическая составляющая привоза консультантов из-за рубежа по визе H-1B такова: человеку нужно платить зарплату не ниже установленного минимума, покупать ему медицинские бенефиты, платить за него налоги (12-15% от его зарплаты) и страховки (очень часто этого требует клиент). Кроме вышеперечисленных, есть расходы накладные: оформление визы (3-4 тысячи), зарплата привлеченных сотрудников – рекрутеров, и не только. Компенсируется это тем, что клиент платит вам за почасовую работу привлеченного консультанта, что заметно больше, чем все расходы. Но это при удачном раскладе.

При неудачном возникают убытки:

— ты не можешь пристроить человека на проект, а зарплату платить ему надо;

— клиент просто не заплатил за привезенного вами консультанта;

— консультант, на которого ты уже потратил с билетом 4-5 тысяч, сразу же по приезде ушел работать в другое место, перевелся вместе с визой.

Так называемые «бодишопы» – консалтинговые агентства без собственных проектов, привозящие людей под их последующее трудоустройство в компании-клиенты, в те годы имели печальную славу. Среди них было невероятное количество безденежных авантюристов, не способных выполнять взятые на себя обязательства. Они привозили неизвестно кого, на авось, и бросали людей на произвол судьбы, не выплачивая им содержание на время отсутствия работы. На эту тему

были исписаны тысячи страниц на эмиграционных форумах.

Я попытался сформировать какую-то философию, как это все делать в условиях, когда у меня нет конкретного проекта, под который я везу людей. Они приезжают под будущий самостоятельный выход на рынок труда. Это значит, нам нужны серьезные специалисты, а не начинающие. Но, выходя на рынок труда хороших специалистов, мы рискуем, что их переманят от нас другие компании и люди уйдут с переводом визы. Что мы можем предложить им такое, из-за чего они захотят за нас держаться и не уйдут? Мы начнем с первого же дня оформлять им грин-карту! А при переходе в другую компанию этот процесс не только придется начинать сначала, теряя время, но и не каждая компания захочет с первого же дня это делать.

Кроме того, мне хотелось материально заинтересовать хороших специалистов. И я установил им зарплату в размере 65% от принесенных в компанию денег. Из оставшихся у меня 35% я им покупаю страховки и оплачиваю расходы по оформлению грин-карты. Страховки были самые шикарные, без дидактибл, на всю семью. В среднем мне это стоило от компании долларов 600 на семью в те годы. Таким образом, я отсеиваю тех, кто хочет минимум риска, а привлекаю тех, кто в себе уверен и хочет долю в прибыли.

Среди финансовых проблем, связанных с привозом людей по рабочей визе, есть такая: человек приступает к работе на проект, скажем, 1 сентября и получает к примеру 7 тысяч в месяц. Для нас, с учетом налогов и медстраховки, это обходится уже 8,5 тысячи в месяц. Доработал он до конца месяца – мы ему в этот же день выдаём на руки чек на зарплату, а сами в это время выставляем счет клиенту, на которого работает наш консультант. Проходит ещё месяц. Мы выдаем второй чек на зарплату, но сами ещё не получили денег даже за первый месяц. В среднем задержка составляет три месяца. Это означает, что для привлечения консультанта из-за рубежа нужно иметь на счете свободных денег тысяч 25, не меньше. А если ты привез десяток человек за три месяца, то и все 250 тысяч. Со временем, постепенно, эти деньги отбиваются небольшими долями из разницы между себестоимостью услуг этого человека и суммой, которую тебе платит за его услуги клиент.

Еще одна характерная особенность такого бизнеса – пока человек работает на проекте, деньги за него

перечисляют исправно. Когда проект закончился (например, это был 6-месячный контракт), то за последние 2-3 месяца денег можно либо вообще не получить, либо их кровью вышибать придется. Через суды. Даже если суд вынес постановление в твою пользу и в итоге тебе заплатили, то треть суммы ты должен заплатить адвокату.

Люди тогда были в дефиците. На рынке труда действовали сотни, если не тысячи, мелких рекрутеров, ищущих людей на какие-то проекты и берущих их на время у таких, как мы. И среди этих рекрутеров (не только индусов, кстати, но и американцев) подобное кидалово было не просто нормой, а буквально религией. Они с компании-заказчика получали деньги полностью, а таким, как мы, кто уже рассчитался с программистом, не отдавали деньги за несколько месяцев, как только человек уходил с проекта. Более омерзительного и грязного бизнеса я в жизни своей не встречал. В сравнении с рекрутингом тех лет проституция – благородное занятие.

Ситуацию взяла в руки наша дочь, которая к тому времени окончила Беркли. Она оказалась очень жестким переговорщиком и по новым контрактам, и по выполнению всеми сторонами взятых обязательств. Конечно, нам был необходим отдельный специалист на эту работу. К осени 2000 года в этой отрасли нашего бизнеса вращалось два десятка сотрудников.

В корпоративной вечеринке по поводу наступающего Нового 2001 года участвовали вместе с женами около 80 сотрудников: преподаватели на полной ставке и почасовики, ребята по H-1B, административные сотрудники... В итоге мы сделали грин-карты более чем для 20 семей, привезенных по рабочей визе H-1B из стран СНГ, Израиля, Австралии. Было привезено и из Индии несколько человек, но они у нас не задержались, куда-то перешли, не дожидаясь оформления грин-карт.

Ради чего вообще всё?

Летел я в те времена как-то в самолете, уж и не припомню куда. И хотелось мне в дороге чего-нибудь почитать, чтобы не скучать. Купил в аэропорту в ларьке первый попавшийся журнал, занял место в самолете у окошечка и стал не спеша

просматривать, что бы такого интересного в этом журнале почитать, развлекательного или полезного. Была там одна статья, которую я поначалу, по первой реакции, хотел перелистнуть. Название носило очень уж философский характер, требующий внимания, а мне хотелось чтить легкого. Но что-то меня остановило, и я стал читать.

Автор статьи, психолог, работал с людьми, у которых было диагностировано смертельное заболевание и которым предстояло уйти из жизни не более чем через полгода. Причем речь не шла о людях преклонного возраста, мысленно готовых к тому, что это может с ними произойти в любой момент. Автор работал с людьми относительно молодыми, для которых смерть вопиюще преждевременна. Его задача состояла в том, чтобы облегчить моральные страдания и переживания своих пациентов. Поддерживать их морально. Занимаясь этой работой много лет, психолог сделал некоторые обобщения на тему: «Что беспокоит людей больше всего, когда они знают, что скоро умрут?»

Есть всего три вещи, которые оказываются действительно важными в такой период жизни:

1. Был ли я действительно любим?
2. Любил ли я сам в своей жизни?
3. Останется ли что-то после меня?

Мы столько всего в жизни хотим успеть! Мы столько всего делаем на ходу, на бегу, на лету. И когда наступает момент истины, оказывается зачастую, что самому главному мы достаточно времени и не уделили. Надо иногда посидеть в тишине, поспрашивать себя, пока всё хорошо, как бы мы на этот вопрос ответили, не приведи Господь оказаться перед лицом такого анализа своей жизни.

Нас знают почти все

Летом 2000 года количество сотрудников, работающих в офисе школы, достигло нескольких десятков человек. Я давно хотел сделать что-то объединяющее, коллективное. Мы всем офисом проводили вечеринки на берегу океана. Это было невероятное зрелище: несколько десятков молодых парней с женами, с детьми. Мы движемся по песочку, вдоль кромки воды. Столько энергии, столько задора! Такой красивой толпы я никогда в жизни не видел.

Однажды мы заказали экскурсию в Винную долину с

русскоязычным экскурсоводом. Взяли в магазине русских деликатесов всякой снеди в дорогу. Нам вынесли несколько ящичков бутербродов и напитков. Мы их закинули в автобус и двинулись в путь. Одного большого туристического автобуса не хватило, и к нему добавился еще один, поменьше. Вот такой кавалькадой, на двух автобусах, мы и отправились. Мне это чем-то напоминало выезд на сельхозработы в студенческие годы: весело, песни горланим, в окошко смотрим, экскурсовода слушаем.

Винная долина очень красива сама по себе: виноградники с розовыми кустами, холмы, зелень, на Францию похоже. Но дегустация не была обильной, так, по 20 граммов тут, по 20 граммов там... Смотрю, ребята поначалу загрустили. Потом оживились, взяли по бутылочке приглянувшегося вина, тут же за столиками оприходовали, и силы к ним вернулись.

Энергетически это был совершенно невероятный период в моей жизни. Когда я ехал по Долине за рулем своего новенького джипа «мерседес», (моя «мазда»-минивэн перешла к только что приехавшему Мише Высоцкому), то казалось: вот сейчас рукой поведу, и хайвей остановится. То есть умом я понимал, что так не бывает, но субъективно казалось, что руку вытяни – и встанет хайвей как вкопанный.

Многие люди тогда говорили, что наш бизнес – самый известный и успешный русский бизнес в Силиконовой долине. Мы были как МММ с его девизом «нас знают все». Доходило порой до курьёзных ситуаций. Как-то на почте я что-то отправлял друзьям в Москву. Передо мной стояла женщина с посылкой, и на посылке адрес в России. Мы перекинулись парой слов. Оказалось, женщина тут живет неподалеку, замужем за американцем. Интеллигентная такая дама, очень приятная. После пары фраз я подумал, что следовало бы представиться. Говорю ей: «Я – Миша Портнов», — в полной уверенности, что она, как водится, взмахнет руками и скажет: «Ой, я вас знаю!» Она протягивает руку: «Наташа Пескова!» — и до меня доходит, что она не в курсе. Домой прихожу и рассказываю жене: «Ты представляешь, наткнулся на русскую женщину, которая про нас не слышала!» Жена отвечает: «Ну конечно, раз она за американцем замужем, то оторвана от жизни русской эмиграции».

Оно, конечно, забавно и как бы не всерьёз, но всё равно приятно.

Нам требуется помещение побольше

И экономика страны в целом, и экономика Силиконовой долины, в частности, и наше школьно-консалтинговое предприятие находились на пике в 2000 году. Школа работала днем и по вечерам в шести классных комнатах. Вечером здесь запросто собиралось 120-150 человек одновременно.

Зарабатывалось легко и легко тратилось. За год мы раздали тысяч 20 на разные общественные нужды: на дипломный фильм о русском балете, на поздравление ветеранов с Днем Победы, на декорации для спектакля детской студии, и в «Джуйку», конечно, тоже, она полезная.

В здании, где располагалась школа, нам стало невероятно тесно. Проблема возникла даже не с нехваткой помещений, а с нехваткой парковочных мест. Парковка перед зданием была рассчитана всего на 50 автомобилей. Половину арендуемых офисов в здании снимали врачи, а у них наплыв клиентов с утра. К десяти мы собираемся в офис – мест нет. Не только сотрудникам, но и студентам.

Вдоль улицы Эль Камино Реал, на другой стороне небольшой пересекающей улочки Марипоса, находится ресторан с большой парковкой. Лет 5 назад, когда нам вполне хватало наших ресурсов, парень, который только что купил этот ресторан, попросил нас парковаться у него, чтобы создавать видимость популярности его заведения. Нам не жалко, почему бы не помочь? Потом он немного раскурился (не сильно) и стал говорить, что мы можем по-прежнему парковаться у него, но он хочет за это компенсацию, на поддержание места в чистоте. Владелец нашего здания платил ему 100 долларов в месяц. И так пару лет жизнь продолжалась без проблем.

Но Долина процветала, прирастала населением. Населению нужно где-то и кушать, и учиться. Бизнес растет и у нас, и у него. И вот незадача: пиковые нагрузки у нас совпадают по времени. У ресторана пик посещаемости в обеденное время и вечером, и в школе в это же время пик наплыва студентов.

Короче, мы понимаем, что пора школе искать новое место. Начинаю присматриваться к недвижимости: что есть подходящего для аренды или для покупки? А нет вообще ничего! В 1996 году, когда мы снимали нынешний офис школы,

то vacancy rate был 40% . То есть 40% офисных помещений пустовали. Сейчас vacancy rate всего 1%, что в практическом плане выбора означает ноль. Более того, цены нынче не просто кусаются – они заоблачные. Мы начинали в 1996 году с арендной платы \$2.50 за квадратный фут в месяц. Сейчас мы платим уже \$3.75. Владелец раз в год, на первомай, накидывает. А подходящее нам офисное помещение, которое можно реально арендовать, идет уже по семь с полтиной. Не хочешь – не бери! Да и там тоже избытия парковочных мест не наблюдается: не в степи живем и не в лесу. Из десяти самых дорогих zip-кодов страны половина – вот прямо тут, в радиусе 20 минут езды.

И тут я замечаю, что прямо возле 101-го хайвея, рядом с магазином «Костко», съехал куда-то здоровенный мебельный магазин. Мы к ним (а там есть свой менеджмент) с вопросом: как, мол, школу возьмете? А парковочных мест там немеряно! И пик посещаемости у них с нашим в противофазе. Более того, они хотят, чтобы мы им туда свою толпу приводили. И цена более чем разумная, потому что это розничное место, а не офисное. Но надо в него вложить тысяч 150, чтобы в этом ангаре соорудить школу по всем стандартам для школьных помещений, для этого есть специальные нормативы. И приводят они своего архитектора, и делает он нам проект на 6 классных комнат, десяток офисов, столовку, каптерку, туалеты. И аренда нам будет стоить, после вложения 150 тысяч в реконструкцию, всего 20 тысяч в месяц против нынешних 14, в гораздо более шикарном помещении, расположенном в более удобном месте, прямо у съезда с хайвея на улицу Ренгсторфф.

Летим в Нью-Йорк на съемки

Примерно в это же самое время я договорился с Дмитрием Полетаевым со спутникового русскоязычного телеканала WMNB, что они запишут со мной интервью, и мы с женой полетели в Нью-Йорк на съемку.

В то время русскую зрительскую аудиторию в США лихорадило. На рынок телевидения пришел российский канал НТВ, и начались какие-то подковырные пинки, исчезновение из эфира и неавторизованное переключение на НТВ. Канал WMNB фактически погиб на наших глазах. Мы записали интервью, нам дали кассету, и было это в пятницу. В субботу передача должна была выйти в эфир, но уже не вышла. Этому нашему приключению посвящена статья, которую привожу ниже.

С КОНЦАМИ?

Говорят, в Америке нет русской общины. Начинаясь соображать: а русская община – это как? Это с евреями или без? Если без, то вроде бы и нет такого количества русскоязычного населения, чтобы всерьез говорить о какой-то общине. А если с евреями, то кого считать? Только тех, для кого русский язык – родной? Или вообще всех, начиная с переселенцев, приехавших в конце XX века? Путаница, короче.

И каковы вообще признаки наличия общины? Вот есть русский продуктовый магазин. Нет, этого, вроде, недостаточно. Ну, хорошо, есть русские врачи, страховые агенты, агенты по купле-продаже и финансированию недвижимости... Есть кружки для детей... Теперь достаточно? Ещё газета есть. Две газеты... Опять не то? Ладно: пять газет местных, три в Нью-Йорке и две в Лос-Анджелесе. Теперь есть община?

Нет, говорят, и этого недостаточно. Депутатов нужно своих в конгрессе лоббировать, и всё такое. А вот это, извините, уже без меня. В русский магазин я пойду, на концерт схожу, ребенка на кружок отведу с удовольствием. Но чтобы в политические игры вступать – увольте!

Тем не менее, в последние годы сложилось такое чувство, что община растет, крепнет, и разнообразия всяческого в ней прибавляется. Если не ключевую, то исключительно важную роль в этом процессе играло русскоязычное телевидение WMNB, в одночасье приказавшее недавно долго жить на глазах у изумленной публики.

У нас антенна и «коробочка» WMNB стояли с 1994 года. Сначала в квартире на балконе, а потом во дворе дома. Родители и друзья смотрели те же передачи. Всегда было что обсудить. За десять лет, прошедших с момента его создания, WMNB появилось в квартирах и частных домах, в субсидированных домах, где проживают тысячи пожилых людей, для которых 24 часа в сутки русскоязычного вещания стали основополагающим фактором их американской жизни. WMNB для многих стало своего рода наркотиком. Как теперь обойтись без него тем, для кого оно стало неотъ-

емлемой частью жизни?

Мне довелось быть не только зрителем, но и рекламодателем на канале WMNB. Громадная русскоязычная аудитория, очень разумные цены. Отчего же не воспользоваться?

Первый сюжет о нашей школе прошел по WMNB три года назад. Материал был отснят местными силами и отправлен в редакцию. В течение полугодя шло разбирательство, насколько качественно это снято и в каком формате. Потом выяснилось, что пленка потеряна. Пришлось делать ролик заново. В результате от момента уплаты денег до выхода ролика в эфир прошло добрых полгода. Настроение у нас, несмотря на задержку, оставалось неизменно хорошим, хотя некоторая озадаченность присутствовала. Нам обещали скидку на последующие услуги и слово сдержали.

Спустя еще полгода к нам в школу приехал ведущий WMNB Дмитрий Полетаев со своим оператором. Они ехали из Лос-Анджелеса на минивэне по Калифорнии, снимая сюжет за сюжетом для передачи «Добрый вечер, Америка!» Помнится, стоим мы с Димой, беседуем перед съемкой. Проходит мимо одна студентка, смотрит на Полетаева пристально и говорит: «И чевой-то, дядька, мне твоя личность знакомая?» Минут через десять, проходя в обратную сторону, та же студентка останавливается и, наплавив палец Диме в лицо, говорит с вопросительной интонацией: «Полетаев?» После чего, хмыкнув, удаляется, так и не вступив в беседу.

Сюжет о школе прошел по телевидению и неожиданно для нас произвел фурор в Нью-Йорке. В течение двух недель в газетах стали появляться рекламные объявления десятка школ по тестированию. Некоторые рекламировались от нашего имени. Пришлось с ними выяснять отношения. Но самое большое впечатление сюжет произвел на жену самого Дмитрия, которая, недолго думая, переучилась на тестировщика и с тех пор очень успешно работает на новом поприще.

Через несколько месяцев после премьеры сюжет прошел на канале еще раз. Объяснили, что

повторяют «по просьбе телезрителей». Мы случайно узнали об этом, просто сидя у экрана. Я не выяснял, кто этот телезритель, но кажется, догадываюсь.

Потом появилась альтернатива WMNB. За те же деньги стало возможно подключиться сразу к двум каналам из России: НТВ и НТВ-Плюс. Оба в то время были очень приличными в смысле качества вещания и профессионализма сотрудников. Мы у себя дома установили их «тарелочку», и за пару недель вполне привыкли. НТВ-Плюс 24 часа в сутки просто гоняло художественные фильмы, современные и «ностальгические». На НТВ много замечательных развлекательных программ, новости тоже очень неплохие. Передачи монтируются специально для американской аудитории, с учетом её интересов и разницы во времени. Одна беда – на НТВ нет местного материала. Не в том беда даже, что телевидение российское, а в том, что не американское.

Наличие альтернативы, то есть выбора, всегда хорошо. Но как потребитель я хотел бы иметь одну «тарелочку», а на ней сразу все русскоязычные каналы, которые есть. И выбирать себе по настроению: кино – по НТВ, а «Добрый вечер, Америка!» с Дмитрием Полетаевым или новости Би-Би-Си смотреть по WMNB. Ну, невозможно на крыше десять тарелок установить, неправильно это!

Но тут выясняется такая история: WMNB транслируется с помощью компании DirecTV, а на НТВ мы подписаны через их конкурента Dish Network. Хочешь смотреть оба канала – плати в два раза больше и ставь вторую «тарелочку».

Идем дальше. НТВ набирает обороты в США, но очень многие, во-первых, привыкли к WMNB и не хотят переходить на сугубо российское вещание, во-вторых, переход связан с установкой дополнительного оборудования, что тоже морока и головная боль. Тем более, что основной зритель – это люди пожилые, которым сложнее решать организационные вопросы. В-третьих, очень многие, живущие в субсидированных домах, получают сигнал с коллективных антенн. Это значит, что вопросы замены антенн надо решать с менеджерами домов, что тоже не всегда

просто.

И тут НТВ получает от WMNB очень неожиданный подарок: подписчики WMNB остаются на неопределенное время без вещания. Не все, но многие. Оказывается, WMNB не продлило контракт с DirecTV. Абоненты вносят плату, но изображения на экране нет.

На самом деле, как известно, проблемы на WMNB начались намного раньше, и сводились они к финансам. Компания некоторое время была выставлена на продажу. Покупатель не сразу, но нашелся. Часть сотрудников WMNB попала под сокращение. Качество вещания упало. Зрителям обещали значительные перемены к лучшему в недалеком будущем, и зрители терпеливо ждали, понимая, что реорганизация в один день не произойдет. Но реально зрители дождались отключения вещания. Не надолго, однако.

Через несколько недель трансляция возобновилась. Преемник WMNB теперь назывался НРТ (Новое Русское Телевидение). А еще через несколько дней голубые экраны вздрогнули, и на них вместо передач НРТ стали транслироваться передачи НТВ.

За пару месяцев до того, как НРТ приказало долго жить, мы договорились, что я приеду в Нью-Йорк для записи 20-минутного сюжета о людях, меняющих профессию, и о роли нашей школы в этом процессе. Сюжет должен был выйти в очередной программе «Добрый вечер, Америка!». Прилетели в Нью-Йорк в пятницу 10 марта. Из аэропорта сразу поехали в Форт Ли, где находилась студия НРТ. Сюжет отсняли с одного дубля, практически без подготовки. Только переговорили две минуты с Дмитрием об основных идеях.

Как раз в то время сигнал НРТ не принимался по всей стране, и показ сюжета был просто бессмысленен. Договорились, что, вернувшись в Калифорнию, мы ждем, когда сигнал восстановится, и тогда согласуем дату показа. На вопрос, когда сигнал восстановится, ответить никто не мог. Никто и не хотел об этом говорить. Видно было, что сотрудников расспросы уже достали вконец.

Атмосфера в студии напоминала нечто среднее между поминками и эвакуацией. При входе в

помещение НРТ сидел здоровенный англоязычный парнище с ленивым выражением лица и разговаривал по телефону. К нам он обернулся не сразу. Затем несколько минут пытался найти в списке сотрудников Полетаева, но безуспешно. Все это время он приговаривал нечто вроде: «Кто такой, почему не знаю?» Это вдвойне удивительно, потому что редакция НРТ занимала всего несколько небольших комнатушек. Кончилось тем, что Дмитрий просто проходил мимо и провел нас внутрь.

Мы посидели некоторое время в приемной на диванчике. Мимо проходили сотрудники. Странно находиться в окружении множества хорошо знакомых тебе (по телепередачам) людей, которые тебя не знают. Пришел Наум Дымарский, такой симпатичный и такой уже немолодой. Взад-вперед проходили телеведущие и технические сотрудники. Выражение их лиц не располагало вступать в беседу.

Незадолго до нашего отъезда пришел какой-то американец и клятвенно обещал, что сигнал восстановится в понедельник. Верилось в это с трудом. Но во вторник на экранах действительно появилось изображение. В ближайшее воскресенье наш сюжет в эфир не попал, он должен был выйти через неделю. В пятницу вечером нам позвонили из редакции НРТ, что передача «Добрый вечер, Америка!» уже смонтирована и наш сюжет выйдет в ближайшее воскресенье. Но сюжет не вышел, потому что не было в воскресенье передачи «Добрый вечер, Америка!» В ту же пятницу, спустя пару часов после того, как передача была смонтирована, НРТ переключили на НТВ.

Копию нам всё же сделали перед отъездом. Ребята сказали, что есть смысл сделать копию на всякий случай. Случай этот не заставил себя долго ждать. Теперь попробуем договориться с местным русскоязычным телевидением показать у них этот сюжет. Теперь он имеет ещё и историческую ценность: последняя передача, смонтированная на НРТ, но так и не вышедшая в эфир.

Телезрители пишут возмущенные письма: почему переключили, нас не спросив? Те, кто смотрят на жизнь реалистичнее, говорят: хорошо,

хоть на что-то переключили, могли бы оставить вообще ни с чем. Могли, конечно. Мы привыкнем к НТВ, к новым ведущим и новым программам. Но, сдаётся мне, пройдет еще немного времени, и мы сможем смотреть больше русскоязычных каналов через ту же «тарелочку» и, кто знает, возможно, за те же деньги.

Со стороны вся эта история смахивает на продажу российских государственных предприятий частным владельцам. Выходит фиктивный «покупатель» – участник торгов, предлагающий больше денег, чем другие. Потом он отказывается от покупки, и она уходит за гроши тем, кто этот спектакль организовал. Узнаем ли мы когда-нибудь, кто и как «присудил» НТВ «победу ввиду явного преимущества над соперником»?

Конец одной истории – это не больше, чем начало другой. Всё впереди!



OBAMA

LET THEM
LEAD



ОБВАЛ ИНТЕРНЕТ-БУМА

Бум вечным не бывает



Ситуация со спросом и предложением на рынке труда не связана напрямую со стоимостью акций на фондовой бирже. Связь, конечно, есть, но она отсроченная, во-первых. Во-вторых, когда рынок ценных бумаг растет, на нем пару раз в год происходят корректировки процентов на 10. Относительно общего состояния экономики это никого сильно не волнует. Вот когда инвестор начинает беспокоиться, что стартап не удастся быстро продать или вывести на биржу из-за долгосрочного экономического снижения деловой активности, – вот тогда начинается отток денег из проектов, их закрытие, увольнения сотрудников и всё, что этому сопутствует и что отражается на уровне жизни простых людей.

Чем больше росли акции компаний, чем выше подни-

мались зарплаты и чем ближе к 2000 году, тем чаще звучали голоса в пользу того, что долго этот процесс уже не протянет. Но чтобы отрезвить опьянение ростом, одних слов недостаточно. Пока слово это не сказал Гринспен, руководитель Федеральной резервной системы. До этого он раз 5-6 за год повышал процентную ставку, чтобы экономику притормозить. Но индекс НАСДАК вырос за год вдвое. Многие ожидали дальнейшего роста, но небольшой комментарий признанного финансового оракула, что фондовый рынок перегрет, привел к его обвалу 10 марта 2000 года. Затем «Майкрософт», один из локомотивов подъема, был признан монополией, и тут уже рынок рухнул всерьез: с уровня чуть выше 5000 пунктов на 10 марта индекс упал до 3300 пунктов к 10 апреля.

На нашей школьной и консалтерской жизни это пока никак не сказывается. Более того, поскольку к маю 2000 года исчезло сдаваемое в аренду жильё, а к нам программисты продолжали приезжать на работу, да и студенты тоже, я принимаю решение купить 2-спальную квартиру-кондо. В соседнем доме, прямо за нашим школьным забором, в 3-этажном здании. Квартира эта обходится нам уже не в 130 тысяч, как несколько лет назад в гораздо лучшем доме и в лучшем месте. Это кондо стоит уже 320 тысяч. В аренду такая квартира сдавалась по ценам того времени тысячи за две в месяц. И это меньше, чем квартира обходится владельцу: за нее надо платить моргидж, в ассоциацию пару сотен, налог на собственность... Кругом-бегом, тысячи две с половиной в месяц.

Квартира становится нашей официальной общагой и перевалочной базой, куда новичков привозят из аэропорта. Там живут обычно человек шесть, бывает, доходит и до восьми. Пока квартира самоокупается, и нам этого вполне достаточно. Хотя, положив руку на сердце, я бы такое счастье никогда не купил ни для себя, ни даже для инвестирования. Квартира так себе, и дом мне не нравится, и публика в нем странная живет. Похоже, это самый дешевый дом на весь Маунтин-Вью.

Акции, обвалившиеся в апреле, подрастают, потом снова идут вниз... Нам без разницы, работы полно. Но ещё одно яркое событие на подходе: президентские выборы 7 ноября 2000 года. Против А. Гора, красная и сенатора в третьем поколении, наследника успешного душки Клинтона, баллотируется косноязычный и внешне туповатый Дж. Буш-младший. Закавыка с пересчетом голосов во Флориде, решившая

исход выборов в пользу Буша, подвесила и политические, и экономические процессы в стране. Не знаю, что было бы, случись результаты выборов ясными с первой минуты, но, пока пересчитывали голоса, индекс НАСДАК спускался вниз как на лыжах и к середине декабря уже достиг отметки 2340 пунктов.

А работы – полно! В ноябре-декабре местами прошли увольнения, но все «пострадавшие» айтишники тут же нашли другую работу.

Тем не менее, накапливающиеся передраги и монотонный вой со всех сторон о грядущей беде создавали некомфортную атмосферу. Людям реально портили настроение средства массовой информации, изливающиеся каждодневно как из ушата потоки негатива.

Нас невзлюбили в сити-холле

В октябре 2000 года нас вызывают на слушание в сити-холл Маунтин-Вью. Причина этого – мы с паркингом всех доставали. А у нас на этот же день уже назначено слушание для получения пермита (разрешения) на переезд в новое помещение у 101-хайвея, на Костко-Плазу. То есть повестка дня такова: первым пунктом в сити-холле разбирают, что мы всех доставали, а следующим пунктом решают, насколько мы хороши для переезда в новое помещение.

Приходим в сити-холл. Большой зал. Человека три сидит в президиуме, – это работники отдела, выдающего пермиты. Начальница у них стройная серьезная женщина лет сорока. Я бы сказал, что ее характеризуют два слова: холеная и невозмутимая.

На слушание собралась толпа возбужденных, заведенных, можно даже сказать, зомбированных жителей и соседей нашей школы, – человек сто. Заводилами, собравшими эту толпу, оказались дантист, арендующий офис на первом этаже одного с нами здания, и ресторатор, которому мы платим 100 долларов в месяц за пользование его парковкой. Эти двое буйных нажаловались на нас в сити-холл и мобилизовали толпу на расправу с нами.

Надо сказать, что ресторатор, будучи человеком неуравновешенным, в предшествующие пару месяцев несколько раз вызывал эвакуатор и отбуксировал с парковки машины своих клиентов. Наши студенты и сотрудники по вечерам

парковкой у ресторана почти не пользовались, только днем, да и мест свободных там особо не было. Так ресторатор по ошибке машины своих клиентов эвакуировал. Я несколько раз слышал дикие вопли: выходит человек из ресторана, а машины нет.

Схема слушаний построена так, что ответить тебе не дают. Сначала мне предложили высказаться. Я сказал, что мы очень страдаем от нехватки парковочных мест, что хотим переехать и от своего присутствия всех соседей избавить. И что следующий пункт повестки дня – именно вопрос о нашем переезде. Сказал я и о том, что ресторатор берет с нас деньги за право пользования его парковкой. Странно, что он выдвигает нам претензии и одновременно обналичивает наши чеки. Ресторатор в истерике завопил с места, что деньги копеечные, чем невольно подтвердил мои слова и свою несостоятельность.

Далее потянулась выступать вереница откровенных идиотов, которые все свои жизненные проблемы валили на нас, вне всякой связи с парковкой вообще. Просто какая-то фантазмагория! Мужик лет 60, живущий довольно далеко от нашего здания и никогда в жизни ни одного нашего ученика в глаза не видевший, ругался, что иногда по их тихой улице (которая расположена в стороне от маршрутов наших учеников) проезжают в полночь, светя фарами, наши студенты.

— А откуда вы знаете, что это студенты? — спросил я.

— Да что я, студентов от нестудентов не отличу? — ответил он.

Апофеоз идиотизма был грамотно оркестрован начальницей отдела сити-холла. Она хотела дать этой разъяренной толпе выпустить пар. Решение у нее было заготовлено заранее и к прениям отношения не имело.

Ответить всем этим людям я не имел возможности, мне просто не дали слова. Холеная невозмутимая тетка зачитала постановление, сопровождаемое истерической свистопляской обезумевшей толпы. Постановление сводилось к следующему:

1. мы осуществляем нашу деятельность незаконно, в нарушение правил и без пермитов;
2. в течение трех недель мы должны свести нашу деятельность не более, чем к одной классной комнате (вместо нынешних шести);
3. у нас есть две недели, чтобы подать апелляцию в сити-каунсел.

Ликующий народ разошелся. А мы перешли к обсуждению выдачи нам разрешения для переезда школы на новое место.

Этот вопрос занял минуты две. Парковочных мест на Костко-Плазе много, это не вопрос, сказали нам. Но туалетов надо добавить! Переделайте проект и приходите в декабре.

Если бы не абсолютная реальность происходящего, я бы подумал, что сплю или нахожусь под действием галлюциногенных препаратов.

Нужен адвокат

Я ничего не могу сделать за 3 недели! У нас большое хозяйство. Дали бы разумное время, вопросов бы не было. А тут что делать? Это же мне на полмиллиона убытков, как минимум.

Позвонил я нашему адвокату, итальянцу Джонни, который за пару лет до того нас с Руфиной разводил. Рассказал ему, что к чему. Он меня успокоил: понимаешь, говорит, чиновники в сити-холлах настолько погрязли в ощущении собственной безнаказанности (сотрудников госучреждений нельзя судить за их поступки), что постоянно и очень грубо нарушают закон.

— Сколько тебе нужно времени, чтобы найти место и переехать? — спрашивает он.

— А сколько у меня есть?

— Ну, — говорит Джонни, — года полтора я их могу по судам таскать. Хватит полтора года?

— Столько даже и не понадобится!

— Вот и отлично!

На следующий день мы подали заявку на апелляцию. Нам назначили новое слушание на март. А пока суд да дело, мы не жужжим, работаем над переездом и оборотов не снижаем.

Обвал на рынке труда

Человеческое сознание инертно в обоих направлениях. Когда в 2004 году рынок восстановился и снова стало возможным переучивать на тестировщиков, то прошло года четыре, прежде чем это стало более-менее очевидно большому

количеству людей. А когда случился обвал, то времени на его осознание понадобилось несколько месяцев. Но тоже не в один день до всех до нас дошло произошедшее.

В январе и в феврале 2001 года работу находили так же легко, как и до того. В марте уже никто не мог найти работу. Наступил буквально мертвый штиль. Тут и там шли увольнения. Не массовые. Нельзя сказать, что большинство инженеров потеряли работу, вовсе нет. Скорее наоборот. Но если человек работу терял, то найти новую по той же специальности оказывалось уже невозможно. И не важно, три месяца у тебя опыта или десять лет, программист ты или тестировщик, – не нанимали.

Много раз я наткнулся в сети на форумные сообщения, где злобствующие неудачники ликовали по поводу тех, кто хотел изменить судьбу и пойти в тестировщики: «Всех повыгоняли!» Это несостоятельный лепет некомпетентных обозленных людей, которые абсолютно не в курсе произошедшего. Работу теряли люди самой высокой квалификации в связи с ликвидацией компании, закрытием проекта, переездом компании в более дешевые штаты, аутсорсингом... И нельзя сказать, что недавние выпускники школы пострадали больше, чем опытные специалисты. Я такой корреляции не заметил, во всяком случае. Другое дело, что недавнему выпускнику гораздо легче вернуться к тому, что он делал раньше, нежели тому, кто ничем, кроме тестирования, не занимался много лет.

В апреле 2001-го у нас еще был полный набор, 4 новых группы. В мае – только две. Затем процесс практически встал. Не полностью, конечно. Надо было доучить прежние группы, и это затянулось до августа-сентября, хотя многие бросали курс на середине, понимая, что работы уже не найти.

Теряя работу, инженеры получали от EDD (employment development department) деньги на повышение квалификации. Еще года полтора к нам шел поток студентов по этой линии, так что мы работу не прекращали, но количество групп становилось меньше, их наполняемость тоже.

Через какое-то время встал вопрос о том, чтобы вообще прекратить обучать тестированию. Все другие школы (а в 2000 году их было вокруг полтора десятка) позакрывались. Мы единственные остались в этом бизнесе. Я считал, что когда всё вернется на круги своя, мы своё наверстаем, просто как единственная оставшаяся на местности школа. Так, собственно, и вышло в итоге. Но в то время никто не знал, сколько времени

пройдет до этого. Самая маленькая группа по тестированию, которую мне пришлось учить в 2002 году, состояла из двух человек. Но учебный процесс не останавливался никогда, ни на один день. Двое отучились – на их место пришли трое. Потом четверо. В 2003 году стало легче. Те, кто успел поработать пару лет до кризиса, смогли найти работу. За меньшие деньги, конечно, но работа появилась. Начиная с 2004 года снова появились места и для тестируемых-новичков.

Но об этом не только никто не догадывался, об этом и вслух сказать было нельзя: не поверят, посчитают, что врешь. Не может такого быть, и всё!

А мы и не хотим уже никуда переезжать

Весной 2001 года идут одновременно два процесса: студентов становится всё меньше и меньше, и неизвестно, на каком количестве остановится сокращение. Параллельно мы запустили процесс переезда школы на Костко-Плазу.

Сити-коунсел нашу апелляцию отклонил и велел проваливать из арендуемого нами здания. Пришлось подать на них в суд. Пока судебный процесс идет (а это дело крайне медленное), никакие постановления сити-холла не исполняются. Мало того, на очередном слушании по поводу Костко-Плазы они на ходу меняют свою позицию и говорят: туалеты ладно, туалетов у вас в плане полно, а вот с парковочными местами дело плохо.

С нами на слушаниях присутствует представитель менеджмента плазы, очень приличная женщина, в возрасте. Она начинает выяснять: что, собственно, не так? Ибо парковочных мест там немеряно. Ей отвечают: парковочных мест много по периферии плазы, но не возле здания, где расположены бизнес-офисы. Приедут студенты и не станут парковаться по периферии, где бы мы хотели, чтобы они парковались. Они поставят машины поближе к зданию, тем самым вытеснив клиентов других бизнес-офисов. На что дама из менеджмента им резонно отвечает: зачем же тогда, когда утверждали наш план, вы заставили нас сделать большую парковку, если считаете, что никто на ней парковаться не собирается?

Но только тут не тот случай, чтобы эти ребята вообще кого-то слушали. Как сити-холл Маунтин-Вью работает с

предпринимателями – это образец чиновничьего произвола в действии. Нет, взятки они не вымогают, и даже не хамят. Они тебя просто игнорируют, как кактус или комара. Что им с нами отношения выяснять? У них на территории НАСА, «Гугл», «Майкрософт», «СанМайкросистемс»... И тут еще мы с какой-то ерундой.

Невзлюбили они нас капитально. Тем более, что мы с ними теперь в суде отношения выясняем, и городское начальство, особенно городской штатный адвокат, недовольны, что конфликт доходит до суда. Это деньги, время, и, главное, ради чего вообще все затеяно, если позиция у сити-холла абсолютно проигрышная?

В городе, как и положено, есть зонирование. И школам почти нигде по этому зонированию находиться не положено. Но мы располагаемся как раз в таком редком месте, где нам и должно быть. Более того, врачи, коих много в нашем здании, и все они к нам в претензии, не должны снимать офисы в этом здании, так как это не их зона. Но им в порядке всяких исключений сити-холл выдал разрешение, хотя и не должен был, раз мы там находимся, и у них с нами проблемы. Мы-то раньше их там арендовали помещение!

Самое неприятное для городских чинуш, что в вынесенном ими постановлении прописано, будто мы в этом здании ведем учебные занятия нелегально. Но у нас на самом-то деле есть городская лицензия. И мы осуществляем свою деятельность абсолютно законно. И в этом смысле нас нельзя в три недели выпихивать из здания и маршалами стращать. С нами надо культурно и мягко работать по приведению в соответствие. Так что в суде им с нами никак не сладить. И городской адвокат это понимает. И к нашему итальянцу подкатывает с пардоном на предмет замирения.

А мы уже и сами не хотим никуда переезжать! Мы из наших шести классных комнат лишние сдаем владельцу недвижимости, оставляем себе две. И платим уже не так много, и незачем нам такую громадину снимать на пять лет.

Сити-холл своим непрофессионализмом невольно, конечно, но спас нас от банкротства. К осени мы с ними согласовали пермит, разрешающий нам вести один класс днем и два вечером. А у нас к этому моменту, то есть к осени 2001 года, уже и студентов столько нет. И жалоб на нас стало меньше, и паркинг освободился, потому что половина соседей закрыли свой бизнес, включая нервного ресторатора.

Закрылся его ресторанчик, и с тех пор стояло зданием пустым аж 10 лет. Недавно его забором обнесли и плакатик повесили, что будет там теперь жилой комплекс на 36 квартир.

На кого теперь сити-холл будет валить проблемы с парковкой, ума не приложу.

Новая профессия для наших студентов?

Приходит к нам как-то мужчина поговорить. Солидный такой, доктор наук, из Москвы, профессор по разработке цифровых микросхем, по-нашему – чипов. Их тут целая команда работает в одной фирме. И предлагает он нам сделать курс по верификации чипов. Это своего рода тестирование, только не готовых микросхем, а на этапе разработки.

Моя первая мысль: рынок-то есть? Вторая: я цифровым дизайном занимался в СССР, мне это близко. Verilog (язык такой для дизайна железа) в наше время не использовали, ну так подхватчу, если будет нужно. А это часть нашей программы.

Стал изучать рынок вакансий с помощью «Дайс» (а у меня была и сейчас есть рекрутерская лицензия), и тут я вижу такое, от чего у меня в глазах темнеет: открытых вакансий вагон и маленькая тележка, а людей вообще нет, просто ноль резюме!

Начинаю лихорадочно расспрашивать знакомых, вникать в требования. Конечно, из бухгалтера специалиста по верификации не подготовить, но из инженера-электрика можно. И не обязательно из электрика, просто из нормально-го инженера! А таких сейчас много осталось не у дел.

В общем написали мы учебную программу, утвердили её, где положено. Я договорился о партнерстве с двумя из четырех ведущих компаний в этой области. Они нам инструментарий, лицензии, а мы – только учи. Вступил в EDA Консорциум – это профессиональная ассоциация компаний, занимающихся разработкой софтверного инструмента для дизайна электронных устройств. Перезнакомился с массой компаний, чтобы практикантов у нас брали. И запустили мы курс.

Желающих было много, государство за них платило охотно. Единственное осложнение заключалось в том, что наш основной педагог, совершенно потрясающий во всех

отношениях человек, был слабват в английском. А группы были смешанными, и студенты как-бы недополучали в обучении. Я сам тряхнул стариной и стал вести основы электроники по американскому университетскому курсу. Поразительно, насколько за 25 лет ничего в этой области не изменилось по сравнению с тем, что мы изучали в институте связи!

Учебный процесс не был быстрым. От момента, когда я в первый раз проверял состояние дел на рынке Hardware Design Verification, до первого выпуска студентов прошло месяцев 8-9. За это время рынок железа рухнул! Он просто рухнул на год позже, чем рынок программного обеспечения.

Некоторые из наших выпускников нашли работу, но преимущественно те, кто раньше работал в этой области, не новички. Мир железа на поверку оказался намного более закрытым для людей со стороны, чем мир программного обеспечения. Мы, конечно, подстраховали на всякий случай своих студентов-верификаторов дополнительным курсом по тестированию, за те же деньги. Кое-кто нашел работу тестировщика программного обеспечения. Государство не только оплатило учебный курс, но и продляло выплату пособия по безработице, пока ребята у нас учились. 2002 год был очень плохим для поиска работы тестировщиком, но не нулевым. Наш курс дал кому-то просто передышку, позволил время потянуть, дожидаться некоторого улучшения ситуации.

Если смотреть объективно, то, с учетом обстоятельств, наш поход на Hardware Design Verification полным провалом назвать нельзя. Но мне от этого было не легче. Внутри крутило и вертело, я был собой недоволен предельно. Это совсем не то, что я хотел, это не то, на что многие рассчитывали и ожидали от нас.

Я был на перепутье...

На перепутье

Уж и не припомню, когда мне в последний раз было так хреново? Дело даже не в деньгах. Дело в невостребованности. В тотальной, вакуумоподобной невостребованности. Мне нечего было предложить другим людям. Разве что статейки в русской газете опубликовать.

Субъективно я ощущал себя так, будто произошла ошибка где-то наверху, сбой в системе. Будто я уже прожил

полноценную жизнь, мне совершенно нечего больше делать на этой планете, но меня забыли отозвать и дать другое предписание. Меня забыли тут! И вот я хожу в офис школы, придумываю себе занятия, но это полный абсурд, ибо это вообще не моя, а чья-то чужая жизнь. Я словно в чужом теле оказался – зачем? почему?

Живем по инерции

После обвала интернет-бума и свертывания работы школы почти на нет нас материально поддержала рекрутерская деятельность. Потихоньку ребята, конечно, получали грин-карты, переходили в другие компании, но это процесс небыстрый. Кроме того, человек уходит, а нам за него ещё три месяца продолжают идти выплаты, поскольку есть задержка между выставлением счета и его оплатой. А нам рассчитываться уже ни с кем не нужно, и это сразу аккумулирует довольно много денег. А у нас 20 человек задействовано в этом процессе.

Тысяч 80 мы недополучили в силу того, что компании, которые нам оставались должны, выходили из бизнеса. Некоторые просто занимались кидаловом. Нам пришлось с тремя по судам таскаться, с переменным успехом. Но в общем и целом два-три года мы продолжали зарабатывать этой отраслью бизнеса, пока все наши сотрудники окончательно нас не покинули.

Я до сих пор горжусь, что ни одного из них мы не бросили. Всех до единого довели до грин-карты, даже тех, кто был вынужден перейти в другие компании, так как наши проекты закончились. Всех до единого, два десятка семей!

Сокращать преподавателей-почасовиков нужды не было. Просто нет больше часов, и нет. Они в порядке, у них есть другая работа, своя жизнь. Но у нас же еще и на H-1B работают преподаватели. С ними что делать? Кое-кто из них перешел в тестировщики. Для этого некоторым пришлось переехать за пределы Силиконовой долины. Не многие знают, что пузырь, лопнув, наделал много шума именно в Долине, но не за ее пределами. Все, кто готов был переехать ради работы в другие штаты или в Южную Калифорнию, находили там работу без проблем.

В самой Долине удар по рынку труда сильно смягчен был наличием сотен тысяч H-1Вшников, которые просто

уезжали обратно домой. Им не положено пособие по безработице, ресурсов нет, ловить тут нечего. Хайвеи опустели, это было видно невооруженным глазом. Исчезли пробки по утрам и вечерам.

В июне 2001 года я пригласил в офис Таню, нашего педагога на полной ставке, жену Миши Высоцкого. Миша в этот момент оказался без контракта. Школа накрывалась. Я их обоих очень любил. Ребята просто невероятные, и сын у них хороший паренек. Я сказал ей так: дело идет к концу, что будет завтра, я не знаю. Сегодня я хочу и могу дать тебе 10 тысяч, у меня они есть. Возвращайтесь в Екатеринбург, купите там квартиру на память о годе жизни в Америке. Если ты сейчас откажешься, то не знаю, смогу ли я тебе это предложить через три месяца, будут ли деньги. А пока процесс оформления грин-карты будет длиться, я вас не брошу. Выгорит – приедете снова. Таня заплакала и ушла домой.

На следующий день Таня пришла ко мне в офис и сказала твердо, с сухими глазами и решимостью в голосе: «Мы с Мишей посоветовались. Денег мы у вас не возьмём, и домой тоже не поедем. Будем пробиваться тут».

И случилось чудо, иными словами описать этого не могу: в течение недели Мишу наняли на новый проект, а еще через пару недель Таню пригласили в одну компанию, которая через несколько месяцев была куплена большим концерном. И грин-карту мы им до конца довели. Миша и Таня, поскольку оба с первого дня работали, первыми среди наших H-1Вшников купили собственное жильё в США.

А бывает и так...

Был еще такой случай. Работал у нас полгода один парень по H-1В. Назовем его Гришей. Его 6-месячный контракт заканчивался 31 января 2001 года. За неделю до истечения контракта Гриша заходит ко мне в офис и говорит со мной и нашим единственным рекрутером, то есть моей дочерью. Он говорит, что его контракт кончается, он боится не найти новый и поэтому уходит от нас с 1 февраля в другую компанию на постоянную работу, с переводом визы.

У меня от этого на сердце полегчало даже, поскольку я не хотел никого домой отправлять, очень это тяжелое дело, совершенно не по мне. Никакого письменного заявления

Гриша нам не оставлял. Единственная его просьба: медицинскую страховку, если можно, какое-то время не отменять, пока новой нет, страшно без страховки оставаться. Деньги свои он получил полностью. Страховку его я не отменил, хоть это и небольшое нарушение, деньги за нее продолжал платить. Страховка недорогая, так как парень холостой.

В середине февраля Гриша приходит снова, расстроенный. Кинули, говорит, не взяли его в ту компанию, передумали. Хочу обратно к вам. «Ну, — говорю я, — ты себе ищи постоянную работу. У нас, сам знаешь, ничего нет. Если будет контракт и понадобится его через кого-то пропустить, — приходи». Он ушел. А в конце месяца приходит и спрашивает, где же его чек.

Я чуть со стула не упал. У нас все ребята получают 65% от того, что платит клиент. Я ему все его деньги сполна отдал, ничего не зажал. Что я ему должен-то? Он уволился. Я его обратно не приглашал, договоров о работе не писал, мы с ним не подписывали ничего. С чего он решил, что я ему должен? Тем не менее, он совершенно искренне считает, что с меня причитается, это несомненно. Какое-то странное ощущение...

Прошло еще пару месяцев, и вызывают меня повесткой к комиссару по трудовым вопросам. И там объяснение: жалоба на меня поступила, что я Грише, сотруднику моему, денег не плачу. А он, будучи на H-1B, должен в течение 10 дней либо страну покинуть, либо визу поменять. Взял я адвоката, конечно, и пошли мы с ним вместе на стрелку к комиссару. И дочь моя тоже пошла, как свидетель того, что Гриша уволился.

Сидит там Гриша с адвокатом-американцем. А лицо у этого адвоката... словами не передать. Сказать, что неприятное, — это ещё комплимент. Комиссар, афроамериканец лет пятидесяти, худощавый, с динамичным лицом, предложил Гришиному адвокату изложить суть претензий и одновременно читал их в письменном виде. Адвокат пошел балаболить со страшной скоростью, не сильно по делу. А претензий ко мне он насчитал тысячу на 45, кстати.

Через 15 секунд комиссар остановил его жестом и обратился к Грише:

- Ты до какого числа работал?
 - До конца января.
 - А заплатили тебе до какого числа?
 - До конца января.
- Комиссар повернулся к адвокату.

— Так хотите-то вы чего?
— Понимаете, — говорит адвокат, — заплатили ему до конца января, но он был available...
— Знаешь что, — сказал комиссар, — сейчас дофига народу available.
— Но, понимаете, — затараторил адвокат, — по контракту...
— Стоп! У тебя что, по контракту претензии?
— Да, именно по контракту.
— Тогда иди в суд, я этим не занимаюсь. В моей компетенции, если не заплатили кому-то или не полностью заплатили. А претензии по контрактам — это не к нам.
Так и закончилась эта невеселая история. Вышла она мне в 2000 долларов за услуги адвоката. А Гриша подал заявление и получил политическое убежище. Я его встречал потом пару раз на русских вечеринках. Он там в охране работал. В красивой униформе, с мертвым лицом. На меня не смотрел.

Покупаем другой дом

Наш дом в Лос-Альтос, купленный в 1995 году, был самым обычным для той местности домом: 1750 квадратных футов, три спальни, гараж на две машины, участок в 10 соток, травка спереди и сзади. Типовая застройка конца 50-х, начала 60-х. В Лос-Альтос таких домов процентов 80.

В 1999-2000 годах мы строили планы, как этот дом расширить. Сначала думали надстроить один этаж. Стали уточнять детали с архитекторами и строителями. Понемногу стали разбираться в этом вопросе больше, а всяческих нюансов и аспектов там оказалось очень много. И не только по строительной части, но и в части строительных нормативов, устанавливаемых местными властями на всё на свете. Это целый мир! Ещё есть довольно специфические налоговые последствия перестройки. В частности, последствия, связанные с возрастом владельцев... И мы поняли, что лучше дом снести и построить новый.

К моменту обвала интернет-бума мы уже имели на руках практически утверждённый проект. Были отложены деньги на перестройку, они лежали на счете в банке и кушать не просили. Но когда начался обвал, сразу же стали падать цены на недвижимость. Перестраивать то, что падает в цене,

смысла особого нет. Вот если цены растут, тогда другое дело. Зато во время спадов хорошо покупать недвижимость, если деньги свободные есть. А у нас как раз на стройку отложено!

Когда цены на недвижимость падают, то в процентном отношении дорогие дома теряют больше, чем дешевые. Когда цены на недвижимость растут, картина обратная: чем дешевле дом, тем выше процент роста. Так что, с точки зрения вложения денег, выгоднее купить два дома по 500 тысяч, чем один за миллион.

А у нас еще с советских времен тяга ко всему большому. Если участок, то хочется большой. Если дом – то большой. Если машину – то большую. И нам давно хотелось иметь дом с большим участком. А таких в Силиконовой долине крайне мало. Если и есть, то всего в паре-тройке городков, а не повсеместно.

На южной окраине Силиконовой долины, на холмах, уже почти в самых предгорьях, за которыми начинаются настоящие горы, отделяющие Долину от океана, находится небольшой городок Саратога. Там как раз участки побольше. И подороже соответственно. Там и публика проживает солидная. На улицах тротуаров нет вообще. Если хочешь прогуляться, то идешь прямо по проезжей части. А если едешь за рулем и на светофоре остановишься и посмотришь на окружающие тебя с четырех сторон тачки, то почувствуешь себя неуютно даже на «мерседесе». На тот момент Лос-Альтос – тринадцатый город в США по дороговизне недвижимости, а Саратога – пятый. Это в среднем, конечно. Многое зависит от конкретики.

В Саратоге публичные школы самой высокой котировки, но 50% детей учатся в частных. Но нам школы уже не так интересны, как сами участки. Если в Лос-Альтос цены на дома упали процентов на 25, то в Саратоге сразу на сорок. Если сейчас не купить, то уже никогда!

Мы хотим дом, который можно пустить под снос или перестроить, то есть неважно, что за дом, главное - большой участок земли, на холме, с красивым видом. И там уже обосноваться и жить. Это абстрактное желание, с учетом того, что школа наша накрывается и непонятно, что у нас дальше с доходами. Влезать в большой моргидж мне, например, совершенно не хочется. Более того, в годину кризиса я бы чувствовал себя гораздо комфортнее с денежкой на счете в банке, чем с долгом перед банком, который не факт, что

будет чем оплатить.

Я бы и не рыпался, поскольку драйва по части недвижимости у меня особо нет. А у жены есть! У нормальных людей жены чего хотят? Одежку, обувь, побрякушки... Моя не такая. Ей всё это совершенно пофигу. У нее наркомания по части недвижимости. И еще у неё строительный зуд.

Я, как мог, сопротивлялся, и чем-то мне все это напоминало наш отъезд из СССР, когда энергия жены всё смела и на последующие пять лет я получил дополнительную головной боли. Хотя не скажу, что мне было мало уже имеющейся головной боли и хотелось добавить. Но, как я уже раньше говорил, чтобы дурацкая идея окончательно ушла из головы, надо позволить ей осуществиться.

Кончилось это тем, что в августе 2001 года мы стали владельцами дома в Саратове с участком 47 соток. Собственно, это холм с домом наверху. Полезной горизонтальной земли там не больше, чем у нас было. Но картина пасторальная: по участку беспрепятственно перебегают стада оленей, голов по 5-10. Прямо в бассейн мило приземляется непродезинфицированная дикая утка. По крыше ночью с визгом может пробежать свалившаяся с близстоящего дерева животинка неизвестной породы. Из бассейна день через день нужно с утречка вытаскивать сачком на длинной палке утонувших ненароком крыс. Даже грибы там зимой растут, подосиновики и маслята.

Пока оформлялись документы на покупку дома (а это тоже время занимает), мы поняли, что строиться сейчас не время. Надо в купленном доме жить. Сделали там небольшой ремонт: кухня, санузел, полы перестелили, стены перекрасили. Вселились в ноябре. Новый 2002 год уже в новом доме отмечали. А лос-альтовский сдали в аренду. Он, слава Богу, совсем недорого нам достался, по нынешним ценам, и арендная плата его полностью окупала. Продавать его не хотелось, да и спроса большого нет: кризис. И какой, надо сказать, кризис! Слезы одни.

Конец 2001 и 2002 годы прошли у нас в ремонтных работах. За год были отремонтированы три единицы жилого фонда. Сначала привели в порядок дом в Саратове. Конечно, ремонтные работы делали профессионалы, но на нас лег дизайн и выбор отделочных материалов.

Сам я, что называется, безрукий. Не умею ничего делать с детства. Хотя генетически я потомственный ремеслен-

ник. Дед по отцу плотничал, дома ставил. Как-то лет в 10, пока родителей дома не было, я на даче смастерил табуретку. В школе на уроках труда мы изучали плотницкое дело, и у меня плечо раззудилось. А на даче было много хороших столярных инструментов. Отец был на все руки мастер и инструменты любил и берёг. Табуретка у меня вышла на славу, ни единого гвоздя. Ещё лет десять она нам прослужила потом на даче. Но тогда отец меня отругал за то, что я ему на долото заусениц наставил. Я толком даже не понял, что же я там испортил, но с тех пор не то что мастерить, но даже чертить и паять зарёкся, душа не лежит. Даже на работе в ЦКБ связи мне и то и другое делать запрещали, чтобы не загубил, разрешали работать только головой.

Вторым нашим проектом был дом в Сан-Франциско, где какое-то время назад мы проводили занятия, а потом в нём жили квартиранты. Они съехали, а сдать дом без ремонта оказалось сложно, конъюнктура в этом отношении сложилась крайне неблагоприятная: народ разъезжался, многие работу теряли.

Затяли ремонт. Опять же не сами делали, конечно: взяли подрядчика, тот мастеров привел разных. Зачищали, отдирали, красили, изолировали, сменили всю гипсокартонную обшивку. Дом был 1924 года постройки. Мы основательно привели его в порядок, и стало жалко такой хорошо отремонтированный дом сдавать жильцам. Продали мы его. А поскольку покупали этот дом несколько лет назад, то даже с учетом снижения цен на недвижимость в накладе не остались.

Третьим нашим проектом стала квартира в Маунтин-Вью, служившая общагой. Наши Н-1Вшники переезжали, студентов приезжих тоже не стало. А состояние квартирки совсем не радужное. Её тоже следовало отремонтировать. В частности, мы там полностью поменяли кухню. Кухонный гарнитур я своими руками собрал из деталей, пришедших в коробках. Если бы довелось еще раз собрать, то второй вариант сделал бы намного лучше.

Эту квартиру можно было, конечно, сдавать. Но цены на аренду упали, и при таком раскладе нам пришлось бы по тысяче в месяц за нее доплачивать. Если бы тогда я знал, что через три года эта квартира вырастет в цене на 200 тысяч! Оставил бы, не задумываясь. Но так всегда: если бы знал до, что узнал уже после, то был бы очень богатым. А на тот момент я радовался, что мы избавились от этой квартиры без потерь.

Продали ее на 25 тысяч дороже, чем купили два года назад. Этой разницы как раз хватило, чтобы рассчитаться с риелторами и сделать ремонт.

После года строительных и отделочных работ я себя чувствовал почти строительным подрядчиком.

11 сентября 2001 года

Утром 11 сентября нас разбудила телефонным звонком сестра жены. Ей в свою очередь позвонила дочь из Нью-Йорка, которая работала в центре города, в небоскребе, выходящем окнами на башни-близнецы Всемирного торгового центра. Первый самолет врезался в здание Северной башни на ее глазах. Все, что сказала нам сестра жены: «Срочно включите телевизор!»

Мы включили телевизор и стали спросонья смотреть. Там шел какой-то сюр с горящим зданием, явно очередной фильм ужасов. Такие фильмы целыми днями идут по разным каналам, с точки зрения видеоряда нет никакой разницы. Но что-то было в этой картинке такое, отчего понемногу внутри нас всё начинало холодеть. Люди выбрасывались из окон горящего небоскреба и странно как-то летели вниз, не по-киношному, не картинно.

И тут появился второй самолет. Летел он себе как-то обыденно. Летел и летел. И до последнего мгновения, до самого физического касания со вторым «близнецом», казалось, что он должен продолжить свой путь стороной. Но он вонзился в здание со взрывом, с шаром огня и облаком дыма. В кадре кричали люди, – тихо, они находились далеко. Но был еще голос комментатора, и он был громким, и этот голос выражал столько эмоций, что поверить в реальность происходящего у нас на глазах было еще труднее. Такого не бывает в реальном мире!

Потом здания обрушились. По улицам Нью-Йорка бежали люди в облаке цементной пыли. В воздухе кружились бумажки, будто с десятка военно-транспортных самолетов одновременно на город скинули листовки. Сколько же у них там камер установлено в разных точках города!

Потом наступило всеобщее оцепенение. Людей охватили скорбь и горе. Траур. Одновременно взорвался ликованием рунет. На улицах поселений Западного берега плясали

палестинцы.

Всеобщим было не просто желание рассчитаться с теми, кто поднял руку на тысячи невинных жизней, а святая уверенность, что от них камня на камне не оставят. По всем каналам транслировали рассказы очевидцев, интервью с родственниками погибших. Автомобили по улицам ехали с громадными звездно-полосатыми флагами, и с крохотными тоже, и просто с распечатанными на принтерах звездно-полосатыми листочками. Из магазинов исчезло моментально всё с изображением национальной символики: значки, открытки, плакаты. В первую очередь – флаги, конечно. Ничего нельзя было купить еще пару недель.

Я вырезал себе простенький флаг из лежавшего в офисе журнала и прикрепил к стене. Поймал себя на мысли, что молюсь как-то безотчетно за нас, оставшихся в живых, и за тех, кого уже нет. Нашел дома кипу, которую держу на всякий случай, и несколько дней в ней ходил. Не могу объяснить почему. Многие окружающие удивлялись. Рационального объяснения у меня нет. Это была просто внутренняя потребность, порыв.

В местах скопления людей, в больших магазинах, шел сбор денег в фонд помощи пострадавшим. Возле коробок для пожертвований стояли пожарные – молодые простоватые парни в парадной форме. Как на посту. Очень много пожарных погибло там, в огне и под обломками, спасая людей. На пожарных в те дни вообще без слез смотреть было невозможно.

Потом наступил день, о котором все заранее условились в интернете. Мы вышли из своих домов на тротуары, поставили там столики или просто держали свечи в руках. Вся страна одновременно зажгла свечи и стояла в минуте молчания. Сигналили в знак солидарности водители проезжавших мимо автомобилей. Мы и сами не знали, какой мы монолит!

По телевидению крутили ролик «I am an American». Два десятка людей различного этнического происхождения, с разными акцентами, с разными ударениями и интонационными деталями, произносили на камеру только одну фразу: «I am an American!»

Когда стало возможно купить флаг, я купил большой и красивый, с крепежом, и прикрутил шурупами к лицевой панели гаража нашего дома в Саратоге.

После 11 сентября страна стала другой

Другой во многих отношениях. Что-то из тогдашних изменений мы видим и сейчас, например, меры безопасности в аэропортах. А что-то оказалось временным и позже сошло на нет.

В частности, сразу после этих событий люди стали массово отказываться от полетов на самолетах. Если можно доехать на машине – поедем. Надо лететь – воздержимся. Это сильно ударило не только по авиакомпаниям, но и по отелям, и по индустрии туризма тоже, хотя им всем уже и так досталось от тогдашнего спада в экономике.

Задолго до 11 сентября мы забронировали неделю на Рождество в Лас-Вегасе. И оказались там через два с половиной месяца после этих печальных событий. Это была наша далеко не первая поездка в Лас-Вегас, но такого я не припомню: город казался полупустым. Не было приезжих из других штатов. В основном калифорнийцы и жители Колорадо, приезжавшие на машинах. Цены в отелях упали резко, аналогично и в ресторанах, и в розничной торговле в целом. Таксисты просто ошались от безделья. Настроение местных жителей и работников сервиса (а мы с другими почти не сталкивались) было почти подавленным.

Даже те, кто приехал встретить Рождество в Лас-Вегасе, опасались выходить в канун на шествие по Стрипу (главной улице, Лас-Вегас Бульвар), поскольку ходили слухи, что в толпе могут быть взрывы или какие-то другие акции.

Со временем страхи перед терактами на транспорте и в местах массового скопления людей развеялись. Хотя в подкорке Америки это до сих пор присутствует.

Чем себя занять?

Я ходил в опустевший офис школы, находил себе какие-то занятия, но, честно сказать, маялся от безделья. На этом фоне меня потянуло к литературной деятельности. Я написал на «Привете», незадолго до ухода оттуда, несколько историй о том, как работал в разных компаниях. Потом мне захотелось что-нибудь написать для приличного журнала, и я спросил

редактора в журнале «Компьютерра», не возьмут ли они материал по теме написания резюме. Мне предложили сначала написать статью и показать им. Пришлось сочинять «впрок». Но материал им пришелся ко двору и был опубликован в сентябре 2002 года под названием «Резюме по-американски».

Вот ссылка на статью:

<http://old.computerra.ru/199693/>

Время для подобной публикации было, наверное, не самым лучшим, учитывая, что рынок для иностранных специалистов оказался на нуле, но я все равно радовался этому «кирпичу»: на тот момент это было лучшее из написанного по этой теме на русском языке. Может, оно и сейчас таким осталось, не знаю, не слежу за этой тематикой.

Особого резонанса статья в сети не имела, во всяком случае я его не заметил. Но это было возвращением на российскую арену, где у меня до отъезда было много публикаций, включая и такой солидный журнал, как «Наука и жизнь».

Месяцем раньше я на ту же тему опубликовал статью, поменьше объемом, в англоязычном журнале.

Маялась душа! Искала дела и не находила. И даже форума, чтобы душу отвести, тоже не было. Я бродил по рунету в поисках форума, приятного для общения, и не то, чтобы совсем не находил, где и с кем словом перемолвиться, – повсюду можно было найти разбредшихся с «Привета» форумных «сирот», – но не было между мной и новыми виртуальными тусовками настоящей черемухи.

Где-то в конце 2001-го или в начале 2002-го я случайно натолкнулся в сети на форум «Говорим про Америку» <http://www.govorimpro.us>, довольно новый, и участников там было очень мало. Что-то в нем было такое, что я решил зарегистрироваться. Регистрация не осталась незамеченной, я получил сообщение от владельца форума такого содержания: вот как классно, у нас теперь и профи регистрируются!

Особо интересных дискуссий в тот период я не припомню. Скорее всего потому, что в визовых вопросах и вопросах оформления документов по лотерее грин-кард я ничего не понимаю и сказать мне было совсем нечего. А вопросы трудоустройства тогда были как-то непопулярны. Но форум рос, появлялось больше интересных собеседников. Истории адаптации было очень интересно читать, временами. И потихоньку, не сразу, я прикипел к этому форуму.

Сейчас на форуме есть настоящие знатоки практи-

чески всех элементов процесса приезда в США по лотерее грин-кард. Накоплен колоссальный набор фактов. А тогда все только начиналось. И это был единственный «лотерейный» форум в рунете. И его появление было вызвано желанием помочь другим людям. Ничем больше. В этом смысле «Говорим про Америку» напоминал ранний «Привет» – открытый, дружелюбный, бескорыстный. Именно эти качества, думаю, вывели сегодня его на уровень самого посещаемого эмиграционного форума в рунете, далеко обошедшего доминировавший когда-то «Привет».

Срываю аплодисменты

Когда все подряд акции растут практически ежедневно, то каждый второй человек, вложивший пару баксов в акции, почитает себя за большого инвестора. В то время как разница между профессиональным инвестором и случайными людьми проявляется именно на плохом или мечущемся рынке. Профессионал зарабатывает на ценных бумагах независимо от того, куда курс акций движется в данный момент.

Аналогично, когда рынок труда поглощает всё, что движется, то появляется много больших специалистов, которые тебе расскажут, как искать работу, как составлять резюме, и что с ним делать потом, и как с рекрутерами разговаривать, как на собеседовании себя вести, и как договариваться с работодателем... Казалось бы, всё они знают. Но только от их знаний на практике ничего не зависит. А когда с работой плохо, то вдруг выясняется, что есть резюме результативные, а есть такие, которые никто всерьёз не рассматривает. А еще есть люди, которые и при плохой конъюнктуре имеют по два собеседования в неделю, а есть и такие, у которых нет и одного собеседования в месяц.

В разгар рецессии я искал методы повышения эффективности рассылки резюме для студентов. В частности, экспериментальным путем было установлено, что если рассылать резюме методом ковровой бомбардировки по стартапам, относительно недавно получившим очередной этап финансирования, то в результате можно получить много приглашений на собеседование. Если есть у компании деньги, то их надо осваивать даже при плохой экономике.

Чтобы напечатать статью в журнале «Компьютерра», я

по их просьбе должен был сделать несколько фотографий на ярмарке вакансий. Фотографии мои в итоге им не подошли и в статью не попали. Но мне пришлось посмотреть график проведения ярмарок, пойти на ближайшую и сделать фотки.

Если уж всё равно идти, я написал письмецо тамошнему административному работнику, с которым ранее пару раз обсуждал детали участия в ярмарке нашей школы. Спросил, не нужна ли им ударная лекция на тему «Основные ошибки в резюме и как их избежать?» В итоге с их стороны поступило предложение на часовую лекцию.

На ярмарке лекции идут одна за другой. В обычное время туда мало кто наведывается, но во время рецессии у людей много свободного времени и много вопросов, требующих ответа. Поэтому на мою лекцию пришло 400 человек. Когда я вышел к аудитории и глянул в зал, стало всерьез страшно. Конечно, я хорошо подготовился. И, конечно, привык выступать на публике. Но одно дело выступать перед людьми, которые пришли (и даже заплатили деньги), чтобы послушать именно тебя. И совсем другое – когда аудитория совершенно незнакомая, никто тебя не знает, слушают и оценивают лектора на ходу, и при этом половина слушателей – американцы. Не русские, не индусы, не китайцы. Как-то они мой акцент поймут?

За два часа до меня на ярмарке выступала местная писательница книг по поиску работы и частный консультант по трудоустройству Мирка Штейн. Я с ней познакомился когда-то во время одной из прежних ярмарок, наши столики рядом стояли. В день наших выступлений, с утрачка, я с ней разговорился по старой памяти. Заодно рассказал про свою идею рассылки резюме по получившим финансирование стартапам. В то время существовал такой сайт, на котором был вывешен полный список получивших финансирование стартапов, в хронологическом порядке: кто, когда и сколько получил денег. Моей собеседнице идея понравилась, она одобрительно покивала головой.

После того, как она выступила (я её лекцию не слушал – ходил, фотографировал), она подошла ко мне радостная и рассказала, что моей идеей поделилась с аудиторией. А вот это уже свинство! Мне же самому выступать через час! Кто-то из слушателей может посетить сразу несколько лекций. Уж лучше бы она мне этого и не говорила, я бы меньше волновался.

Зал там довольно большой, и в самом конце, напротив лектора, – дверь на выход. У двери стоит работник ярмарки и всем докладчикам делает отмашку: 10 минут осталось до конца лекции, 5 минут осталось... Я пошел докладывать. Хорошо, что расписал подробно, о чем говорить, мог бы сбиться от волнения. Сердце колотилось, время несло стремительно. Вроде бы только рот успел открыть, а мне уже отмашка идет: осталось 10 минут до конца лекции. Я закончил одновременно с финальной отмашкой и не знал в этот момент: вышло – не вышло, успех – неуспех, провал – не провал? Хотя слушали хорошо, по-доброму, активно что-то по ходу предлагали в ответ на пару моих риторических вопросов. В основном я разбираю фразы из резюме и показывал, чем они нехороши. Всё на 100% было чисто практическим: принцип – его иллюстрация примером из резюме.

После лекции вся эта орава в 400 человек встала и грохнула в ладоши. Было неожиданно, очень классно! В незнакомой аудитории, на не самую ходовую тему из моего репертуара...

Жаль только, что лекция состоялась в тяжелый момент и при грустных в общем-то обстоятельствах: на рынке труда много предложений и почти нет спроса. Горечь момента присутствовала во всем: и в обстановке на ярмарке, и на лицах безработных людей, и на лицах организаторов тоже. Пройдет еще немного времени, и они сольются с толпой своих посетителей: ярмарка скоро прекратит свое существование.

Мальчик, ты не пой!

В детстве я очень любил петь и пел от души. В наш садик на Энергетической улице, дом 2, раз в неделю приходила тетя-музрук. Она садилась за пианино, а дети рассаживались в зале на стульчиках. Она играла, а мы пели. Наверное, её не всё устраивало в нашем пении. Периодически она говорила кому-то из детей, чтобы он помолчал. Потом снова разрешала петь. Однажды она попросила помолчать меня.

И потом каждый раз, когда тетя-музрук садилась за пианино и взмахивала руками, она что-то вспоминала и, обращая ко мне, говорила: «Мальчик, ты не пой!». Я и не пел. Но мне очень хотелось!

Акопов и Акопова

Акопов был нефтяником из Баку, армянин. Кандидат наук, симпатичный мужчина лет сорока. В США он работал в аэропорту менеджером по грузовым перевозкам. В середине девяностых пришел к нам в школу, быстро выучился на тестировщика, быстро работу нашел. Солидный такой, основательный человек, одновременно улыбчивый и очень добрый.

Акопова тоже была из Баку, тоже армянка, и никакого отношения к нашему Акопову не имела. Она вышла замуж за американца и в какой-то момент пришла к нам в школу, но не учиться, а просто пока поговорить о возможном обучении. Вышли мы на улицу все втроем: я, Акопова и её американский муж Лэри. Стоим на солнышке, мирно беседуем.

Подъезжает машина, паркуется метрах в двадцати от нас, и выходит из нее Акопов. Я ему обещал резюме подновить для поиска очередной работы, и идет он, естественно, в нашу сторону. Вдруг останавливается и ошалело на нас смотрит, будто мы инопланетяне какие. Акопова в это время у меня за спиной стояла, и выражения её лица я не видел. После нескольких секунд молчания оба Акоповы срываются с места и с воплями несутся навстречу друг другу, обнимаются и плачут, он ее кружит. Я толкаю в бок Лэри: видал, мол? Он совершенно невозмутимо комментирует: «Они там, на Кавказе, все друг друга знают!»

Выясняется в итоге, что Акоповы в Баку жили в одном доме. Соседи, однофамильцы. И не виделись с того дня, как начались армянские погромы (после того, как Карабах отделиться захотел). Оба, независимо друг от друга, уехали в Россию, оттуда перебрались в Америку, все эти годы не зная, кто остался жив, а кто нет...

Встречи в эмиграции – вообще отдельная тема. Это как чудо. Чудесные встречи нежданно-негаданно случаются иногда. Другой случай расскажу на эту тему.

Школа тогда ещё находилась в гараже, значит, это самое начало 1996 года. Я веду урок. Открывается дверь, и на пару секунд заглядывает выпускник из предыдущей группы. Заехал дискету мне отдать, чтобы я ему резюме подправил. Он пробыл в гараже секунд 10, да и то не целиком, так сказать, а половиной тела, выглядывающей из-за приоткрытой двери. Отдал мне дискету и исчез.

Женщина-студентка, сидящая у компьютера, обращается ко мне с вопросом: «Скажите, а вот этот товарищ, что сейчас заглядывал, он из Одессы? Воробьев его фамилия?» — «Да, — говорю, — вы его знаете?» — «Знаю. Мы с ним в Одессе в одном отделе КБ работали».

И я думаю: «Это же надо!» И вижу перед глазами, как из космоса, большую голубую планету. Вот на ней Америка. Калифорния. Силиконовая долина. Мой микроскопический гараж. И в нём – двое из одного отдела одесского КБ.

Хромой Абрам

Как-то весной 2002 года позвонил мне домой в Саратогу некто Хромой Абрам. Наверное, правильнее было бы написать Абрам Хромой, поскольку Абрам – это имя, а Хромой – фамилия. Тем более, что он и не хромой вовсе. С другой стороны, не я же ему фамилию выбирал.

Позвонил он, короче, представился мне человеком, который пишет и публикуется в самых крутых американских русскоязычных газетах: «Новое русское слово», «Панорама» и так далее. Сказал, что хотел бы написать материал обо мне, для чего неплохо бы нам встретиться и поговорить.

Собственно, не он первый такой, и его звонок меня совершенно не удивил и не обеспокоил. Времени у меня свободного было тогда много, можно и встретиться, почему нет?

Приехал он к нам домой, на макушку холма. Сели мы в гостиной, чаёк разлили. А там окна во всю стену, вид хороший открывается на окрестные холмы. И вроде как моему собеседнику положено что-то у меня спрашивать, по сюжету так должно развиваться мероприятие. И он даже задает мне какие-то вопросы, но довольно рассеянно. Пишет себе что-то в планшетке, но при этом словно думает о чем-то другом.

На вид Абраму лет под семьдесят. Коренастый, с усами, плотного телосложения, нервический такой, не ослабленный. По ходу беседы он и о себе рассказал. По рождению наполовину еврей, на вторую половину – монгол. Сам он из Одессы. И, типа, крутой, и всё у него в порядке. Переехали они в Долину из Лос-Анджелеса относительно недавно, поскольку их дочь тут живет. И такой он успешный литератор, и еще специалист по инвестициям, и еще он большой специалист по страхованию, делает в этой области нечто

совершенно уникальное. И не только сам делает, но и других в этот бизнес вводит. И лицензии у него есть брокерские на рынке ценных бумаг. Короче, Абрам – матерый финансист.

А беседовали мы втроем: Хромой Абрам, жена моя и я. Жена заинтересовалась его страховыми делами, особенно тем сервисом, который он делает, поскольку преподнесено это было с очень привлекательной стороны.

Ну, поговорили и разошлись. А он у себя дома раз в несколько месяцев проводит семинары, небольшие, человек на 15 участников. И через неделю-другую Абрам мне звонит и предлагает выступить на его семинаре с лекцией на тему успеха и чего-то в этом роде. А я еще и половину участников его семинара знаю по прошлым школьным, и не только школьным, делам. Как не выступить?

Приехали мы к нему домой. Ну, сказать, что его дом и вся обстановка намекали на большой материальный достаток, я не могу. Скорее, наоборот. И машина у него тысяч на 5 даже не тянет. Как-то не вязалось это с образом успешного финансиста.

С другой стороны, если деньги есть, то сорить ими зачем? Абрам и его супруга наполовину на пенсии. С его слов, он ценными бумагами и страхованием подрабатывает на дому. Жена его, очень приятная женщина, также на дому медицинским страхованием занимается. То есть судить об их достатке я не мог, но, учитывая, что он здоров был щеки надувать и пальцы растопыривать, впечатление складывалось двойственное.

Абрам взялся мне объяснить, как зарабатывать на опционах. К тому времени уже лет 10 я баловался понемногу и совместными фондами, и акциями, но до опционов руки не доходили. Объяснять Абрам не умел, это я как педагог могу сказать с ходу. Половина его объяснений по предмету сводилась к рассказам о собственной крутизне и безобидным, в сущности, но всё же понтам. В итоге я более-менее вник в суть вопроса, но для этого пришлось пару-тройку книжек прочитать.

Акции в то время падали очень стабильно. Я поиграл на понижение с переменным успехом, но быстро бросил. Надо было к шести утра быть на ногах, чтобы осуществлять транзакции по нью-йоркскому времени. Больше месяца я этого просто физически не выдержал, так как привык поздно вставать и поздно ложиться.

Жена моя Светлана тем временем заинтересовалась финансовым продуктом, который распространял Абрам. Хотя надо сказать, что и про этот продукт он внятно объяснить не мог. Дал нам брошюры страховой компании-гиганта, корнями из Германии. Это концерн международного уровня, входящий в пятерку мировых финансовых лидеров. То есть солидная компания. Я в интернете попытался выяснить, что это за программа, которую Абрам предлагает, но никакой информации не выудил. Ни восторгов, ни ругани.

А финансовых продуктов у этой компании масса, и ничего мы в них не понимаем, поскольку все они с элементами страхования. То есть это не чистые инвестиции, а частично гарантированные. Ох, как хочется гарантированного, когда все сыпется на рынке, и уже не щетинка превращается в золото, а совсем даже обратный идет процесс!

Хромой Абрам обещает нас научить, как там и что, таким образом, чтобы Светлана могла свой бизнес начать. Из «Майкрософт» она ушла, в нашем бизнесе упадок, и ей скучновато без дела сидеть дома. Договорились, что он Светлану, и меня заодно, будет в бизнес вводить. Всё не сидеть без дела.

Мы с трудом протискиваемся в мир страхования

Договориться мы, конечно, договорились, но Абрам не спешит. Несколько раз какие-то бесконечно нудотные занятия для нас устраивает, объясняя что-то невнятное из азов страхования. Типа, это он нас готовит к экзамену на лицензию страхового агента. Время идет, никуда наша тачанка под руководством Абрама не движется.

Совершенно случайно мне знакомый страховщик подвернулся, и я ему эту историю рассказал. Он очень удивился: «Миша, нужна лицензия – потрать две недели на курсы, и сдай на лицензию. Зачем тебе с Абрамом заниматься? Это всё совершенно не так делается. Запишись на курсы, неделю походишь и можешь сдавать экзамен».

Даже курсы он мне присоветовал, их довольно много поблизости. Там вроде по настоящим экзаменационным билетам готовят, а не просто по учебнику. Это, кстати, оказалось правдой. Ума не приложу, где они билеты добывали, но

экзаменационные вопросы практически один в один совпадают с вопросами учебного курса.

Светлана мне говорит: «Пошли вместе на лицензию учиться, веселее». Я отвечаю: «Но бизнес-то твой, мне вторая лицензия зачем?» Договорились, что на занятия приходим вместе, а сдавать будет она одна. Но если так, то глупо получается: экзамен стоит копейки, а учебный курс долларов 250. Так что, из соображений эффективного расходования средств, я тоже сдал экзамен и получил лицензию агента по страхованию жизни и здоровья.

Учебный курс так построен (а в то время нельзя было сдавать экзамен без посещения курсов), что понять ничего невозможно совершенно. Очень поверхностно всё излагается, очень непривычные концепции, многое нужно просто запоминать. И, самое главное, никакой системы в этом нагромождении информации не просматривается. Какой-то набор разрозненных правил, не соединенных общим смыслом. Первое впечатление именно такое. Годы прошли, прежде чем в страховой деятельности я начал видеть стройнейшую, красивейшую в своей логике и связи с жизнью систему. А тот учебный курс – только затемнение рассудка.

Публика на курс записалась презанятнейшая. Разнообразии этническое такое, будто я оказался в сериале «Стартрек». Преобладал народ из стран Тихоокеанского бассейна, много молодежи. Когда преподаватель спросил, что ими движет на этом поприще, то оказалось, что быстрые и значительные заработки. Типа, «хочу купить «феррари»».

Из смешного, помнится, был такой момент: говорили про медицинское страхование. Препад сказал, что страховой полис не покрывает косметических операций, только если они необходимы в результате полученных в аварии дефектов. В другом месте он упомянул, что в Калифорнии обрезание покрывается медстраховками. Я ему говорю: «Противоречие получается». Он совершенно обалдел: «Ты что, считаешь, что обрезание – это косметическая операция?» Ржали до слез. А чем же она не косметическая, скажите на милость, если глаз радует?

После прохождения курса начинаешь готовиться к экзамену. Есть несколько компьютерных программ-тренажеров, которые из тебя всю пыль выбивают. Начинаешь довольно быстро зазубривать ответы, не понимая толком содержания. Тесты сдаешь легко. Что к чему, уже не так важно.

Суть экзамена на получение лицензии состоит в том, что, получив эту лицензию, ты не в состоянии ни к чему прикоснуться без того, чтобы всего не разрушить до основания. Но что тебе действительно в голову вбивают - это чего делать нельзя. За что тебя посадят или лицензии лишат, - это ты понимаешь хорошо. А дальше, уже в процессе работы, тебя всему научат.

Тезис о том, что можно научиться страховому бизнесу самостоятельно и без того, чтобы схлопотать по ходу тюремный срок, даже сейчас, почти десять лет спустя, приводит меня в дрожь. В этом бизнесе кто-то должен тебя за руку ввести в курс дела. И у нас такой человек есть - Хромой Абрам.

Чем торговал Хромой Абрам

Суть «Супер Пэка» (распространяемого Абрамом финансового продукта) состояла в том, что клиент каждый месяц делает довольно ощутимый взнос, а взамен получает в одном флаконе комбинацию страховых полисов: на случай смерти, на случай инвалидности, на случай наступления ещё двух десятков очень неприятных событий.

Более того, там же и накопительный момент присутствует. То есть то, что не потрачено, является как бы пенсионным планом. В пенсионном плане есть невероятно привлекательная фишка, типичная для многих продуктов этой немецкой компании: при наступлении 65 лет накопленная сумма утрачивается в один день. Было сто тысяч - бах! - и уже 300 тысяч. Приходите, тараканы, я вас чаем угощу!

У нас ушло месяца три, пока мы подразобрались, и стали понимать, с чем имеем дело.

Вся эта замечательная комбинация может быть привлекательна для клиента только в одном случае: если человек совершенно не отдает себе отчета в том, что ему предлагают, и вообще не разбирается в том, о чем идет речь.

Таких продуктов в страховой индустрии очень много. Чем более разорительны они для клиента, тем более прибыльны для страховой компании и тем большие комиссионные за их продажу получает агент. То есть «Супер Пэку» в основном привлекателен для Абрама как для агента, и именно тем, что за него выплачиваются необычайно высокие комиссионные. Но продукт этот нужно не предложить и не продать, а именно втянуть! И непременно человеку, далекому от понимания сути

происходящего. Сделать это может либо отъявленный негодяй, либо совершенно некомпетентный человек, который сам не понимает, что творит.

Может показаться странным, но основным потребителем финансовых продуктов, предлагаемых индустрией страхования жизни, являются люди бедные. Они намного острее чувствуют себя незащищенными, чем богатые или просто зажиточные люди.

Кроме того, уровень достатка в США сильно зависит от уровня образования. Бедных легче обмануть, они в образовательном плане не очень подготовлены к принятию осмысленных финансовых решений. Именно поэтому виды деятельности, способные полностью разорить семью, такие, как страхование и операции с недвижимостью, государство лицензирует, чтобы защитить население от преступников и явных проходимцев.

Абрам на нас обиделся

Я понимал, что серьезно подняться в новом бизнесе без того, чтобы кто-то тебя в него ввел, невозможно. Во всяком случае я чувствовал себя не в силах самостоятельно поднять такую махину.

Абрам обещал брать нас с собой на встречи с потенциальными клиентами, и там мы на практике всему научимся. Мне такой подход понравился: практично, по-деловому. Но в августе 2002 года у нас уже были лицензии, а ни одной встречи с клиентами у Абрама то ли не было, то ли он нас с собой не пригласил. Скорее всего не было ничего.

К этому времени Абрам дал мне прочесть материал, который он про меня написал. Это оказалась настолько бездарная писанина, что просто брать в руки такую ерунду не хотелось. О публикации в «Новом русском слове» речь уже не шла. Напечатать статью он решил в местной «Новой жизни», где я сам раз в месяц публиковал статьи, на страницу каждая. От публикации я отказался.

К этому времени я, кажется, более-менее понял первоначальный маркетинговый план Хромого Абрама: ко мне он подкатил под предлогом написания статьи, но истинной целью было втюхать свой финансовый продукт. А дальше дело повернулось так, что ему представилась перспектива использовать мои довольно обширные знакомства, чтобы втюхать это добро

большому количеству людей. Он, надо полагать, уже сильно раскатал губы.

Получив лицензию, я стал изучать виды страхования и публиковать обзорные статьи с популярным изложением сути тех или иных финансовых или страховых продуктов. Кроме того, в школьном офисе мы регулярно, раз в пару недель, проводили образовательные семинары на эту тематику. Собирались на них человек по 25-30. Абрам рвался у нас выступить, но этого я допустить не мог, поскольку объяснить он ничего не умел, а только пальцы растопыривал и щеки надувал.

Абрам начал злиться. Стал разговаривать со мной по телефону раздраженно. Он думал, что я не пускаю его на семинары потому, что считаю себя сильно грамотным. Нет, я это делал исключительно потому, что он не мог связно объяснить что-либо в интересах собравшейся аудитории, а не в своих собственных интересах, понимаемых им как «втюхать что-то лохам».

Назревал неизбежный разрыв с Абрамом. Я не был уверен, как правильнее с ним расстаться, и стал просто его избегать. Объяснять ему, что он трепло полуграмотное, я не видел смысла.

Тут, кстати, еще одна вещь произошла. В процессе учебы на курсах и сдачи экзамена на лицензию я стал использовать в сети много ресурсов, в частности, сайт калифорнийского Department of Insurance. А там на каждого страхового агента заведена персональная страничка с указанием всех его регалий и информации о полученных лицензиях. Выяснилось, что Абрам всё врал, будто он 10 лет в этом бизнесе. Свою лицензию он получил в ноябре 2000 года, то есть всего за год до того, как мы познакомились.

Убедившись, что это просто дешевая балаболка, я перестал реагировать на любые попытки Абрама выйти на связь со мной. Он разозлился и прислал мне «мылом», в качестве прощального плевка, какой-то очередной бред, тем все и закончилось.

Впереди - семь лет в страховании

До сих пор ход нашего повествования был для меня легким, непринужденным, необремененным глобальными суждениями. Я не знал, о чем буду рассказывать завтра или

послезавтра. Да это было и неважно. В любом порядке расскажи, от этого ничего принципиально не изменится. Я понемногу собирал в один файл то, что приносило сознание, чтобы не забыть. Потом, раз в два-три дня, сортировал накопленное, приводя воспоминания в логически более стройную конструкцию. Садясь за клавиатуру, я процентов на 85-90 следовал этой последовательности, хотя иногда логика изложения вводила меня в сторону, и о чём-то я рассказывал в другом порядке.

Еще пару дней назад я не был уверен, насколько серьёзно хочу углубляться в те семь лет моей жизни, которые связаны со страхованием. Я могу об этом хороший трехтомник написать, настолько много всего произошло за эти годы. А могу просто парой страничек ограничиться, поскольку это всё в прошлом. Могу и вовсе ничего не писать. Все три возможности были подвешены в воздухе, а ответа у меня не было. Количество моментов, заслуживающих внимания при рассказе о страховании, на тот момент у меня было ограничено полутора десятками.

И вот, по мере того, как я начинаю мысленно возвращаться к событиям 2002-2009 годов, относящимся к моей работе в качестве страхового агента и брокера; по мере того, как мое сознание, спустя несколько лет, снова обращается к осмысленной понятной и пережитой; по мере того, как я ощущаю полное отсутствие тех тормозов, которые не позволили бы мне, как действующему брокеру, высказать вслух то, что теперь я могу сказать легко и непринужденно, – мне становится всё более страшно замахиваться на тему такого масштаба.

Потому что страхование – это фактически если не сама жизнь, то её полное и завершённое отражение. Нет в жизни людей ничего, что не имело бы проекции на страхование.

Никогда еще в своей жизни я не пытался ни устным, ни письменным словом охарактеризовать то, что теперь мне предстоит охарактеризовать. Наверное, потому, что прежде моё сознание не было настолько свободным, настолько независимым, чтобы я мог высказаться предельно честно. Так, чтобы я сам себе поверил, самого себя не уличил в фальши, недосказанности, двойных стандартах и страхе быть неправильно понятым кем бы то ни было.

Мне действительно необходимо некоторое время, чтобы понять, куда меня влечет поток сознания. И привыкнуть к тому, что я не стою у него на пути с самоцензурой. Какое непривычное чувство! Скоро вы поймёте почему. Очень скоро...

СТРАХОВАНИЕ

ЖИЗНИ



СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

Лицензирование страховых агентов



умаю, есть смысл начать эту главу с описания страхования жизни, поскольку именно с этого сам я начал своё профессиональное знакомство со страхованием.

Страховой агент может иметь лицензии на несколько разных видов деятельности. Поскольку я лицензирован только в штате Калифорния, о других штатах говорить не берусь и никаких обобщений не делаю.

Страхование лицензируется и законодательно регулируется на уровне каждого штата. Хотя ведется работа по унификации законодательства, тем не менее между штатами существуют значительные различия в области страхования.

Лицензия на страхование жизни (life insurance) позволяет также заниматься страхованием здоровья. Наиболее

массовый вид лицензирования – Property & Casualty Insurance. Частенько используется аббревиатура P&C (читается как «пиэнси») – это страхование домов, автомобилей, бизнеса и, представьте себе, здоровья тоже.

Почти все агенты и брокеры, занимающиеся домами и автомобилями, имеют обе лицензии. Агенты «лайф иншурэнс» обычно другими видами страхования не занимаются. Но частенько занимаются вопросами финансовыми, о чем ниже будем говорить подробнее.

В августе 2002 года я получил лицензию именно на страхование жизни. И мало чего в этой жизни ещё понимая, был готов к подвигам по защите граждан от грозящих им многочисленных неприятностей, о которых сами граждане в основном не только понятия не имели, но и еще и слушать не желали (что, если задуматься, говорит об их здоровой психике). С другой стороны, их достали назойливые, временами до неприличия, страховые агенты, специализирующиеся в этом виде страхового бизнеса.

Страхование и финансы – близнецы-братья

Всякий раз, когда страховая компания продает страховой полис на определенную сумму покрытия, она обязана положить в безопасное место некоторую сумму денег в обеспечение своих обязательств. Если мы с вами соберемся открыть завтра страховую компанию, то первый вопрос, которым мы должны задаться, – а сколько у нас есть денег? Без этого нельзя сказать, сколько страховых полисов и каких именно полисов мы в состоянии продать. То есть в основе страхования лежит наличие очень существенного инвестиционного капитала.

Куда именно будут вложены внесенные в качестве обеспечения средства, – это отдельный вопрос. Государство очень строго регламентирует, куда эти деньги могут быть вложены. И главное в этом вопросе – безопасность, сохранность этих средств. Государство не хочет допустить, чтобы в момент наступления страхового случая денег не счетах страховой компании не оказалось. Таким образом, страховые компании являются мощнейшими инвесторами в финансовые

инструменты определенного плана. Такие, например, как государственные облигации разных уровней: федеральные, штатов, муниципалитетов.

Помимо страховых компаний, которых в США примерно три тысячи, есть еще компании, занимающиеся перестрахованием (reinsurance). Для уменьшения риска страховые компании отдают им часть своего риска и часть собранных денег (премиум – premium). И это не 5%, а гораздо больше, например, 50%. То есть перестраховщики – это страхователи страховых компаний.

Теперь представьте себе, что есть всего два десятка мировых гигантов (в первой десятке перестрахователей – только три американские компании), которые страхуют половину всего мирового риска. Неважно, где в мире и что произошло, – мы с вами, находясь в США или в Германии, будем оплачивать произошедшее. Например, возмущенные французские студенты сожгли тысячу автомобилей на улицах Парижа, – половина убытков пришлось на эти самые двадцать компаний. Три тысячи человек погибли во время атаки 11 сентября 2001 года. Я не знаю, какая сумма была выплачена по страхованию жизни жертв, но речь идет о миллиардах. То же самое и с двумя башнями-близнецами. Плюс убытки по бизнесу. Плюс страховки по инвалидности. Если 2-3 миллиарда убытков пришлось на три тысячи американских страховых компаний, то еще столько же пришлось на два десятка перестрахователей.

После событий 11 сентября в страховые полисы включили отдельный сбор на последствия терактов. Раньше от таких рисков не страховали и у страховщиков не было предусмотрено в бюджете выплат на этот случай. Встал вопрос о том, чтобы не платить, но правительство США заставило их выплатить ущерб. После этого терроризм включили в калькуляцию страховых рисков. Сразу после этого почти все виды страхования выросли в цене просто потому, что перестрахователи подняли стоимость перестрахования, – им надо было пополнить свои резервы, пострадавшие от непредвиденных расходов.

Резервы страховых компаний – это одна из линий контроля со стороны государства. Если резервов недостаточно, то компания могут прикрыть, прецеденты такие есть.

Страхование – это хребет экономики. Без страхования нельзя купить или продать дом, банк не выдаст кредит. Да

что дом! Автомобиль нельзя купить. Только за наличные. Без страхования нельзя построить завод или небоскреб, нельзя заключить сделку на поставку или на транспортировку товаров, и даже на то, чтобы разложить товары на полках магазинов. Без страхования нельзя нанять сотрудников. Даже акции или натуральные ресурсы, такие, как нефть или зерно, нельзя покупать на бирже.

Ничто в современной американской экономике невозможно без страхования: ни купить, ни продать, ни отправить в дорогу, ни построить. Нельзя лечить пациента, принять ребенка в школу, даже родить ребенка нельзя. Умереть без страховки можно, но неприлично до крайности.

Первое знакомство со страхованием жизни

Наш личный, сугубо потребительский, опыт страхования жизни начался году в 1993, когда мы жили уже в нашем кондо в Маунтин-Вью. Уже не помню, откуда прицепился к нам невероятно прилипчивый и крайне неприятный мужичок средних лет по фамилии Губерман. Борис Губерман, из бывших соотечественников. Он у нас дома час просидел, какие-то ужасы рассказывал, впадал в эйфорию, плевался то от восторга, то от негодования, чередовавшихся в ходе его презентации. Безусловно, он был малость не в себе, неадекватный товарищ. Мы с трудом от него избавились и думали, что никогда больше его не увидим.

Не тут-то было! Какими-то правдами-неправдами он пробрался в наш закрытый на замок комплекс (видимо, прошёл с кем-то из жильцов, имеющих ключи). Нас в это время дома не было, но была дочь, вернувшаяся из школы. Она толком не понимала, что происходит, но что какой-то сумасшедший рвется к нам в квартиру, она поняла хорошо. Этот придурок довел её до слез.

Второй на нашем пути агент по страхованию жизни оказался американцем. Вид у него был совершеннейшего шлимазла: неопрятный, с потёртым до дыр портфелем, с засаленными, в пятнах, брошюрами. Он был в восторге от предлагаемых им благ. По степени восторгов и по производимому им впечатлению человека не от мира сего американец

чем-то походил на Бориса Губермана. Это был театр одного актера.

В отличие от Губермана его американский коллега мог довольно внятно объяснить, что он, собственно, предлагает. И пусть его бумажки были засаленными, но принцип страхования жизни был им продемонстрирован очень выпукло. Просто мы не собирались ничего такого покупать. В тридцать восемь лет мысли о смерти и ее последствиях в нашем, ещё советском, сознании места себе не находили.

Светлана моя очень любопытная в принципе женщина. Я бы сказал, любознательная. Она живо заинтересовалась: а что наследники делают с полученными деньгами в случае смерти застрахованного лица? Они потом что, эти деньги по фиксированной сумме в год получают? Тут страховой агент оживился до крайности и стал приватно вести с ней беседу с таким видом, будто всё уже свершилось и от меня остались только деньги страховой компании. С заговорщицким видом он стал советовать ей не тратить деньги, а положить их в надежное место, он научит какое, и жить на проценты, – так и средства на жизнь есть, и капитал сохраняется.

Когда до него дошло, что мы ничего покупать не собираемся, он возмутился невероятно, что-то про вдов говорил, про сирот. Но ретировался безвозвратно и без особого сопротивления, только воздух сотрясал, пока собирал свои картинки в видавший виды портфель.

Нам пришлось обзавестись страховым полисом в 1995 году, когда мы купили дорогой дом в Лос-Альтос, и случись что, одному из нас было бы не потянуть моргидж. Но в этом случае приобретение страхового полиса было абсолютно сознательным, а не продиктованным чьим-то наездом или эмоциональным порывом.

Две философии страхования жизни

Существуют два принципиально отличных подхода к страхованию жизни. Первый – сугубо страховой: есть риск преждевременной смерти в трудоспособном возрасте человека, который зарабатывает деньги и содержит семью целиком или частично. Соответственно, если его нет в живых, то и его зарплаты нет. То есть на тот период, пока его зарплата важна (до выхода на пенсию, до получения образования

детьми, до выплаты кредита за дом) покупается страховка. Есть полисы на 10 лет, есть на 20, на 30. Бывают и на 5, и на 15, и на 25 лет, но это уже не самые типовые планы, а немного с элементом экзотики. Это так называемый срочный страховой полис (Term Life Insurance). Около 4% этих страховых полисов выплачивают страховые компенсации.

Далее уже чистая математика – статистика. Определяется вероятность наступления смерти в результате тех или иных причин, их довольно много. У людей помоложе это преимущественно несчастные случаи. У людей постарше – здоровье. Исключаются из страхового покрытия особые случаи, такие, например, как поездка в зону военных действий или в страну, включенную в список опасных, или занятия опасными видами спорта (прыжками с парашютом, например). Делаются надбавки за лишний вес, различные заболевания, курение. Всё это просчитывается на многомиллионной статистике, собранной в таблицы смертности (mortality tables). То есть со всеми мыслимыми и немыслимыми осложнениями и специальными обстоятельствами, бизнес этот относительно прямолинейный.

Свои коррективы в расчеты вносит законодательство. Например, страховые компании хотели бы исключить самоубийство из страхового покрытия, исключить человеческую волю из принятия решения о выплате компенсации. Понятно, почему им этого хочется. Но закон говорит, что по истечении двух лет с момента заключения страхового договора и самоубийство тоже должно быть покрыто. Что делать? Ничего, пересчитать стоимость покрытия с учетом новых условий.

Такой страховой полис, особенно для молодежи, стоит очень недорого. Например, для здорового парня лет 30 страховка с покрытием на миллион и сроком на 10 лет может стоить долларов 350-450 в год. Моё субъективное мнение на этот счет таково, что при таких ценах и смысла нет покупать полис на сумму меньше миллиона.

Комиссионные агенту платят в размере 75-100% от суммы годового премиума. Это совсем немного. Если зарабатывать на жизнь продажей именно Term Life Insurance, ноги протянешь.

Со стороны страховой компании расходы на продажу одного полиса не только в том, что за первый год деньги ушли агенту, но ещё за медицинские анализы надо заплатить – для потенциального клиента они бесплатны. На самом

деле те, кто приобретает страховку, опосредованно платят за медицинские анализы тех людей, которые страховку по той или иной причине не купили. Очень многие отказываются от покупки полиса по результатам медицинских анализов. Когда им агент сначала расписывает квоты, то обычно, чтобы не оттолкнуть потенциального покупателя, он даёт заниженную цену. А когда приходит новая цена, уже по результатам анализов, для многих это просто шок или даже обида.

Для страховой компании первые два года существования полиса – это убыток. Многие полисы и два года не просуществуют. Бывает, что через год человек бросит платить, бывает, и намного раньше. Особенно если семья поддастся эмоциональному давлению со стороны агента. Тут, надо сказать, интересы страховой компании и агента расходятся. Агент делает свои деньги сразу, а компания – в долгосрочной перспективе.

Как работает система

Чтобы лучше понять, как работает система страхования жизни на её самом низовом уровне, давайте посмотрим, как виртуальный персонаж Иван Верёвкин, решивший профессионально заняться страхованием жизни, будет это делать в штате Калифорния.

Начал Иван с получения лицензии, что очень правильно. Теперь для того, чтобы зарабатывать деньги, ему нужно понять, откуда берутся покупатели. И, конечно, ему нужно иметь, что продавать. То есть ему нужен доступ к страховым компаниям и их продукции. Даже чтобы просто сделать квоту, то есть дать потенциальному покупателю официальное предварительное предложение цены и условий страхования, со всеми оговорками, нужно иметь доступ в систему той страховой компании, с которой мы работаем.

Более того, Ивану нужно научиться делать две вещи:

— понимать, что он предлагает людям, то есть самому разбираться в страховых полисах;

— продавать, то есть работать с клиентами.

Их надо находить, к ним нужно подходить с правильными словами, надо при себе иметь определенные материалы наготове. Ивану надо научиться делать бизнес. И бизнес этот

непростой. Не случайно только относительно небольшой процент страховых агентов делают хорошие деньги в этом виде деятельности.

Изучение страхового полиса – дело, в сущности, нехитрое. Есть много литературы на эту тему, есть тренинги, семинары, курсы повышения квалификации, много чего ещё, не говоря уже о том, что в страховых компаниях работают специалисты, которые по телефону проинструктируют тебя в самом лучшем виде. Чтобы со страховой компанией иметь дело, чтобы продавать её продукт, нужно получить от компании аппойнтмент. Формально это сводится к подписанию контракта и получению доступа к электронным системам для производства квот и менеджмента своего портфолио, клиентов и прочая.

Аппойнтмент страховые компании дают вместе с выпуском страхового полиса клиенту Ивана Веревкина. Если Иван впервые обращается в компанию АБС, то он шлет ей в конверте заявление (аппликейшн) на нового клиента и прилагает к нему свой контракт с компанией. Если клиент принят, ему выписан страховой полис, то у Ивана автоматически возникает аппойнтмент. Просто так аппойнтмент мало кто дает, компании накладно иметь дело с агентами, которым предложить пока нечего.

Иван ничего не знает о том, какие существуют страховые компании и что они предлагают, но у него есть приятель Максим, который готов поддержать бизнес друга, тем более что жена Максима давно говорит: им надо застраховать жизнь на всякий, не приведи Господь, случай.

Если бы Иван решил связать свою карьеру с одной-единственной страховой компанией-гигантом, например, «Нью-Йорк Лайф», то от компании у него были бы и тренинги, и семинары, и ментор-наставник, и консультации специалистов по всем видам продуктов компании, и был бы Иван полностью в шоколаде. Но взамен на обучение и поддержку ему пришлось бы продавать только то, что предлагает «Нью-Йорк Лайф». Ничего плохого в этом, кстати, нет. Поработав пару-тройку лет в такой компании, Иван научится делать бизнес самостоятельно и дальше сможет работать уже как независимый агент, сотрудничающий с разными страховыми компаниями. Очень многие независимые агенты именно так и вошли в бизнес. Должен же кто-то тебя научить уму-разуму в новой профессии.

Страховые агентства-оптовики

Помимо страховых компаний как таковых, существуют ещё посредники между ними и независимыми агентами. Самой страховой компании тяжело иметь дело с тысячами агентов, каждый из которых раз в год, в два или в три принесет какую-то прибыль. Поэтому компании платят некоторый процент с оборота так называемым General Agencies, которые берут эту рутину на себя.

Иван Веревкин, по совету своего препода на лицензионных курсах, стал сотрудничать с одним из таких General Agency под названием «РилМарк».

«РилМарк» работает с пятнадцатью ведущими страховыми компаниями на рынке. Они предоставили Ивану доступ в свою компьютерную систему, и теперь он может сам сотрудничать одновременно с пятнадцатью компаниями. Теперь, где бы Иван ни находился, он за пару минут может прикинуть, во что обойдется тому или иному клиенту тот или иной страховой полис.

В самом «РилМарк» работают невероятно милые и бесконечно эрудированные люди, которые не просто на все вопросы Ивана отвечают, но ещё и помогают ему понять концептуальные вещи. За пару минут беседы с этими людьми, не связанными корпоративной этикой, не прячущими недостатки того или иного продукта, а искренне желающими подобрать самый лучший вариант для клиента Ивана, наш виртуальный герой узнает о реальном страховании больше, чем узнал до этого из книжки объемом в 150 страниц.

Сделав квоты в системе, предоставленной «РилМарком», Иван с Максимом останавливают свой выбор на страховом полисе компании «ИстКоаст Лайф». Иван прямо из системы распечатывает десяток страниц – это заявление (аппликейшн), которое Максим должен заполнить и подписать. Иван сам со слов Максима заполняет аппликейшн, чтобы не грузить друга, и дает Максиму всё подписать, объясняя по ходу дела смысл тех или иных пунктов.

Собрав подписи, Иван отправляет в «РилМарк» все документы вместе со своим будущим контрактом с компанией «ИстКоаст Лайф», поскольку аппойнтмента с этой компанией пока у Ивана нет. Что осталось? Осталось вызвать парамедика и взять у Максима анализы крови и мочи (есть

варианты). Это можно сделать онлайн, на веб-сайте компании, присылающей медсестру на дом к будущему клиенту. А можно им позвонить, – люди милейшие, говорить с ними одно удовольствие.

Затем проходит некоторое время, бывает, что и пара месяцев, пока компания пришлет страховой полис, который агент должен доставить клиенту. Конечно, по пути могут возникнуть осложнения. Например, анализ мочи выявил, что клиент курит, а он говорил, что не курит. Его ругать за вранье не будут, но стоимость страховки пересчитают как для курящих. Обычно в таком случае мало кто полис покупает. Расчет был на то, чтобы проскочить на халяву, а не на то, чтобы платить в три раза дороже.

Кого-то подведет сахар в крови, кого-то холестерин, кого-то лишний вес, кого-то пережитый 5 лет назад рак или пристрастие к наркотикам. Знание бизнеса ребятами из «Рил-Марка» совершенно неопределимо, когда появляется клиент с проблемами (а кто нынче без проблем?). Они подскажут, у какой компании из пятнадцати самые лучшие условия именно для этого сочетания проблем здоровья или социального поведения. Ты только давай, приводи желающих застраховаться!

Чуть не забыл! Ивану ещё нужно купить страховку на случай профессиональной ошибки. Она обойдется ему долларов в 500 в год, если он найдет хороший вариант. Но он найдёт, ему ребята из «РилМарка» подскажут. Если же он сам с усам, то может легко заплатить и пару тысяч. Цена открытия нового бизнеса без адекватного руководства невероятно высока, – не каждый справится. Многие выйдут из бизнеса уже на этом этапе, так и не войдя в него толком.

Новый наставник

Понимая, с одной стороны, что без хорошего наставника в страховом бизнесе работать нельзя, а с другой стороны, что с Хромым Абрамом нам не по пути, я стал смотреть по сторонам в поисках другого наставника. В русской газете мне попалось объявление, смысл которого сводился к тому, что они страхуют и приглашают к сотрудничеству новых агентов. «Вот я и есть новый агент», — подумал я и позвонил по объявлению. Так началось наше знакомство с очень открытым и жизнерадостным человеком по имени Рома Блум.

Роме было лет сорок с небольшим, он неплохо знал бизнес и охотно делился знаниями. Не только теми, которые в книжках прописаны, но и подноготной, чего в книжках нет. То есть, в терминах нашего повествования, у него не только с чалмой, но и со сковородкой всё было в порядке. Помимо массы всяких полезных для дела советов, от Ромы я узнал, какие жуткие вещи творят иной раз страховые агенты, вплоть до откровенной уголовщины. Например, вот такая история. Достоверность её на совести Ромы, пересказываю с его слов.

Приходит однажды к агенту женщина и говорит, что они с мужем были в гостях в Запорожье, на родине мужа. Там он почувствовал себя плохо. Пошли к врачу, сделали анализы, и поставили мужу печальный диагноз: больше года не проживет. Супруга в шоке, но соображает, что если купить страховку на жизнь мужа, то можно получить хорошие деньги. Но как же её купить, если человек смертельно болен и анализ крови это покажет?

Надо сказать, что в обществе существует такая парадигма – «deer pocket» («глубокий карман») в отношении страховых компаний, банков и крупного бизнеса в целом. У них, мол, денег много, пусть платят, ничего с ними не случится. В каждой страховой компании есть отдел по борьбе с мошенничеством, поскольку любая страховая компания является привлекательным для мошенников объектом.

Страховой агент вступил в преступный сговор с той женщиной и разработал схему обмана страховой компании: когда придет медсестра, чтобы взять у её мужа анализ крови, то вместо мужа должен находиться его брат. Их фотографии на водительских правах очень похожи. Соответственно и кровь, и моча будут его.

У мошенников от страхования есть различные схемы. Например, если проблема только с анализом мочи, то мочу здорового человека держат в туалете в термосе (чтобы по температуре не было понятно, что она несвежая). На виду у медсестры клиент отправляется в туалет с баночкой для сбора мочи, но в баночку наливает из термоса.

Я подобных кошмаров наслушался, и стал меня точить червь сомнений: неужели кто-то действительно не боится подставлять себя так под тюрягу? Ведь это же срок гарантированный! Но однажды присутствовал я на каком-то русском сборище. Не помню, по какому поводу, но народу собралось изрядно. И там я не скажу сцепился, но поспорил с наехавшей

на меня совершенно незнакомой дамой лет хорошо за 50, страховым агентом большой известной компании. Эта дама в Штатах проживала уже лет 7 и всё это время в этой компании занималась страхованием жизни.

Агентов, которые captive, то есть работающих на одну компанию, убеждают на многочисленных тренингах, что их компания – единственная, ни с чем не сравнимая, самая надежная во всех отношениях, гарантия от всех напастей и так далее. Это один из selling points – клиент должен понимать и, главное, верить, что компания не просто не подведет. Случись что, даже если все остальные компании выйдут из бизнеса, то у этой денег хватит, чтобы со всеми рассчитаться по своим обязательствам.

И вот эта дама начинает мне с пеной у рта доказывать, что ее компания – это самое большое достижение человечества в области страхования. В своей речи она допускает много принципиальных ошибок, показывающих очень слабое знание предмета после семи лет работы страховым агентом. Например, дама утверждает, что intestability у всех компаний – три года, а в её компании только два. Но два года intestability – это требование законодательства штата Калифорния, так работают все страховые компании штата. То есть дама сильно безграмотна, что частенько по жизни соседствует с напором и агрессией.

Что такое intestability? Поясняю на примере. Иван Веревкин – заядлый курильщик. С целью покупки страховки он неделю не курил, сдал мочу, в ней ничего не нашли (после 72 часов найти практически ничего невозможно) и страховку ему продали. А через некоторое время Иван умер от рака легких, вызванного курением. Если смерть наступила до истечения intestability period (двух лет по нынешнему законодательству), то страховая компания может отменить страховой полис, оспорив правдивость предоставленной на момент страхования информации. Если же после, то закон заставляет компанию выплатить страховку, даже если задним числом обман очевиден.

Для мошенников, сознательно планирующих обман, чем короче intestability period, тем лучше страховая компания, её проще обмануть. Вот это замечательное качество дама-агент и рекламировала как основное достоинство представляемой ею страховой компании. Хотя и заблуждалась на этот счет.

Далее, по ходу монолога, дама говорит такие слова: «Наша компания покрывает даже fraud!» То есть она утверждает, что ее компания заплатит даже мошенникам, зная, что они мошенники и что денег им не положено.

Это, на самом деле, антиреклама. Поскольку, если это правда, то мошенничество оплачивается взносами добросовестных клиентов. От такой компании нужно бежать куда глаза глядят. Но дело еще и в том, что закон разрешает страховым компаниям за fraud не платить. Именно поэтому компании и содержат собственные отделы по борьбе с мошенничеством. Именно потому они и расследуют подозрительные случаи.

Я мягко возражаю даме, что за fraud никто не платит. На что она мне в качестве контраргумента приводит случай, когда она вместе с застрахованным ею клиентом спланировали fraud. Её замечательная страховая компания начала расследование, чувствуя что-то неладное. Следователь держал её пять часов на телефоне, но она не раскололась. Следствие ничего доказать не смогло, и сумма была выплачена семье умершего. В её интерпретации это звучало так: компания такая хорошая, что готова платить даже мошенникам.

Поразительно, но каждое её слово, каждая фраза были направлены на то, чтобы доказать: если нужно обмануть страховую компанию самими что ни на есть криминальными методами, то это и есть именно то, чем она занимается. И это главный аргумент в пользу того, почему страховаться надо именно в ее компании. И она это вслух говорит первому встречному!

Статистика смертности и страхование иммигрантов

Мы с Ромой много беседовали об использовании страховых продуктов для пенсионного планирования и в плане estate planning – это отдельная большая профессиональная область. Например, лежит у человека в банке миллион долларов, которые он хочет оставить внучке. Если он это сделает простым завещанием, то его деньги дважды обложат налогами. Первый раз, как если бы он всё оставил своим детям. Второй раз, как если бы дети оставили это внучке. Это так называемый «over the generation tax», налог через поколение.

Можно юридическими средствами эту сумму защитить. Создать траст определенного типа в интересах внучки. Положить туда деньги. Тогда внучка сможет ими пользоваться, но технически не она будет деньгами владеть, ибо «владельцем» является траст.

Если эту же задачу из области estate planning решать средствами страхования жизни, то следует купить пожизненный страховой полис на миллион долларов, и после смерти бабушки вся сумма, вообще без уплаты налогов, перейдет внучке.

Как-то я спросил Рому, какой у него пенсионный план. Его ответ показался мне на тот момент очень неожиданным: он выплачивал два пожизненных страховых полиса, по полмиллиона каждый. Один на маму, другой на тещу.

Вообще страхование жизни недавно приехавших в США пожилых людей, проживших всю жизнь в СССР, с точки зрения финансовой логики, отвлеченной от этических аспектов, представляет собой довольно интересный образец рассуждений. По статистике американской смертности, 70-летней бабушке Марье Даниловне, при её данных, жить еще в среднем 12 лет. И это было бы статистически справедливо, если бы все 70 лет она прожила в США. Но она прожила эти годы совсем в другом месте, где совершенно другая статистика. И, согласно другой статистике, в среднем ей осталось жить только 7 лет, например.

Американская страховая компания назначает платежи из расчета получения денег в течение 12 лет. А страховой агент, понимающий разницу между статистикой там и тут, делая свой (и не обязательно свой) пенсионный план, рассчитывает делать взносы только 7 лет. То есть статистика работает в его пользу и против страховой компании. Наш наставник Рома на этом принципе и финансировал свой пенсионный план.

Люди нормальные, далекие от вычислений такого рода, обычно от таких мыслей шарахаются. Для обычного сознания это слишком цинично, несоразмерно: жизнь близких людей – и деньги? Ну, не гадость ли? Но для людей, работающих в сфере страхования жизни, это рутина. Сама идея страхования жизни имеет в своей основе принцип получения денег при потере жизни. Ведь не только пожилых людей страхуют или кормильцев. Страхуют и детей грудных тоже.

Не пытаюсь развивать тему в сторону этических и моральных аспектов страхования жизни. Я просто рисую полотно так, каким я его тогда увидел, без оценок и морализирования.

Борьба с мошенничеством стоит денег

Мало кто понимает, что мошенники, крадущие у страховых компаний, на самом деле крадут не у компании, а прямо у тебя из кармана. Для страховой компании fraud – это элемент статистики. Например, в некоторых видах страхования fraud достигает 30%. Соответственно на 30% вырастает премиум, и все мы скопом эту сумму выплачиваем. То есть, конечно, жулик получает чек от страховой компании, но деньги на выплату чека страховая компания собирает с клиентов, то есть с нас всех, вместе взятых.

Можно спросить: а что же они, оплачивая 30% fraud, не ведут с ним войну, чтобы свести мошенничество к нулю? Или хотя бы к 5%?

Дело в том, что страховые компании, как и все мы, умеют считать деньги и не хотят тратить лишнее. Но в отличие от нас, простых обывателей, компании делают это без эмоций, без жажды справедливости, без желания наказать или поставить злодея на место. Оставьте в своем сознании только финансовый интерес, отбросьте все человеческие эмоции, и вы начнете рассуждать как страховая компания. Или, в более широком плане, как бизнесмен.

У победы над обманщиком есть цена. Если человек в автомобильной аварии намухлевал на чём-то тысячу долларов, то дешевле ему заплатить, чем выяснять отношения. Если счет идет на десятки, а лучше на сотни тысяч, тем более на миллионы, тогда оправдано подключить к расследованию специалистов высокого класса, и они свои деньги отработают, – есть на чём отработать.

То есть страховая индустрия не в состоянии бороться эффективно с мелким жульничеством. Его просто включают в статистику и покрывают из премиумов, выплачиваемых честными людьми. Другое дело, что ведется статистика, вычисляются каналы систематического мошенничества: врачи и адвокаты, специализирующиеся на липовых автоавариях, страховые агенты с сомнительной репутацией. Постоянно кого-то судят, сажают, отзывают лицензии за злоупотребления и страховое мошенничество.

Страхование в обнаженном виде

Если есть желание понять идею страхования в её классическом, хрестоматийном виде, то это может звучать так: за небольшую известную сумму мы защищаемся от риска потерять внезапно и много, непредсказуемо много. Там, где всё предсказуемо, нет и не может быть страхования.

Если в местности, где построен дом, два раза в год проходит мощный ураган, то там нет страхования дома от урагана. Потому, что это предсказуемое событие. В такой ситуации, если дом страхуется на 1 миллион долларов, стоимость премия будет 1 100.000 долларов. Почему еще сто тысяч? Потому, что кто-то должен заплатить за услуги страховой компании. То есть это бред полный.

Мне неоднократно приходилось разговаривать с людьми, которые воспринимают страховую компанию как денежный мешок, из которого они могут горстями брать купюры. Типичный пример:

- Мне срочно нужна медицинская страховка.
- Почему срочно?
- Мужу нужна операция, а она стоит 30 тысяч.
- А раньше не было страховки?
- Раньше она нам была не нужна. А сейчас надо

делать операцию.

Другой пример:

- Миша, мне поскорее нужно купить страховку жизни на мужа. Как быстро это можно сделать?
- А что за спешка?
- Его в командировку посылают в Израиль, на месяц.
- И что?
- Ну, как что? Там ситуация беспокойная, терроризм.

Не дай Бог что...

Или такой вариант:

- Хочу свою жизнь застраховать.
- А почему раньше не хотел?
- Я сейчас с парашютом начал прыгать. Мало ли что?
- А если прыжки с парашютом будут исключены из покрытия?
- Тогда мне страховки не надо.

Итак, страховая компания в ответе за содержимое общественного мешка с деньгами. Она исследует статистику,

назначает суммы премиемов, собирает деньги с клиентов. Это большая работа. И за эту работу компания берет деньги.

За наполнением мешка с деньгами и соблюдением прав клиентов следит государство. Хотя возможностей «попользоваться» в некоторых, ненаказуемых, случаях имеется предостаточно. Как сказал мне один знакомый: «Вот на деньги таких лохов, которые покупают страховки, и застроены небоскребами даунтауны американских городов».

Небоскребы, скажу вам, действительно отменные. Но казна не позволит, и сами вы не захотите страховаться в компании, где туго с деньгами. Скорее наоборот. Каждый элементарно разумный человек хочет страховаться там, где, случись что, деньги в нужный момент будут.

Если мы посмотрим на страхование с точки зрения такой науки, как Риск Менеджмент, то страхование жизни – это один из способов обращения с рисками. Риску можно избегать. Например, не летать самолетами или не ездить в страны с неважным качеством питьевой воды и санитарии в целом. Риск можно брать на себя полностью или частично (self-insured).

Например, у Ивана Веревкина нет страховки на жизнь, но у него пять полностью выплаченных домов в Майами, которые его вдова сможет сдавать в аренду или продать. Как сказал мне один «новый русский» в ответ на объяснение, как его супруга, случись что, может получить миллион за 400 долларов годового премиума: «Миша, ну и что изменит миллион в её жизни?»

Страхование – это передача риска (risk transfer) под чужую ответственность за относительно небольшую сумму. Насколько эта сумма мала или велика, зависит от характера риска.

Страхование и инвестирование

Страхование жизни, если мы ограничимся только той его частью, где человек страхуется на фиксированный период времени, ничем не отличается от хрестоматийного, которое мы выше рассмотрели с высоты птичьего полета. Есть мешок с деньгами, при нём есть контролирующая организация, над ней – государство. Есть статистика. Всё промеряно, просчитано, живи и радуйся.

Но в страховании жизни есть и другой подход, не такой прямолинейный. Что, если деньги нужны не только на то время, пока человек приносит в семью зарплату, но и потом тоже? Умер человек в восемьдесят – нужны деньги. На что нужны? Например, налоги заплатить за картину Пикассо, которую он завещал своей первой жене. Или, в гораздо более прикладном варианте, чтобы завещать их любимым внукам. Или в церковь пожертвовать, на благотворительность. Разные у людей есть потребности. Помните, я рассказывал о журнальной статье, которая мне в самолете попала? Один из трех вопросов, которые волнуют человека перед смертью, – это что после него останется, какая память?

Вы себе не представляете, сколько вам может рассказать на эту тему страховой агент, который продает пожизненные страховые полисы! Сколько он зарабатывает на этом, тоже мало кто представляет. Не хочу забираться в дебри, наоборот, мне важно показать принцип, но полисы эти бывают разными. Наиболее типичные называются Whole Life Insurance и Universal Life Insurance.

Итак, каждый человек рано или поздно перейдет в мир иной. Представьте, что мы с вами создаем сейчас страховую компанию, которая предлагает пожизненное страхование. Продав сегодня страховой полис на миллион долларов человеку, который входит в некую группу риска (возраст, состояние здоровья, курение, лишний вес, алкоголь, наследственность и проч.), мы должны иметь миллион долларов, чтобы отдать ему в расчётный момент времени.

— Сколько у нас на это есть времени? (Допустим, 50 лет.)

— Под какой процент мы можем инвестировать получаемый премиум?

— Какой уровень инфляции мы ожидаем? (Хороший вопросик на 50 лет вперед!)

— Каковы наши расходы на операции самой компании?

Далее идут всевозможные расчеты с учетом разнообразных элементов из возможной конфигурации страхового полиса, то есть контракта страхования. Но суть в том, что нам за эти 50 лет нужно накапливать деньги в индивидуальном денежном мешке, который мы создаем для клиента.

Сумма, которую он платит ежемесячно или ежегодно, состоит из двух частей. Первая – это стоимость страхования – пропадает для клиента раз и навсегда. Она идет в другой

мешок, где собираются деньги для выплат тем, кого с нами больше нет. Вторая часть складывается в личный накопительный мешок каждого конкретного клиента.

Первые несколько лет в личном денежном мешке ничего нет, потому что компании нужно рассчитаться за расходы по открытию страхового полиса: выплатить комиссионные страховому агенту, оплатить медицинские анализы, накладные расходы. Потом, год за годом, постепенно накапливается некоторая сумма. На неё клиенту и процент начисляют. Вы помните, что деньги эти инвестируются в разрешенные государством безопасные инвестиции. Есть и такие полисы, где клиент может под свою ответственность самостоятельно вкладывать деньги, в совместные фонды, например. Некоторые клиенты хотят иметь процент побольше в те годы, когда рынок ценных бумаг на подъеме. Обратная сторона такого полиса – он может не дозреть до нужной суммы. Размер выплаты уже не гарантирован.

Проходит лет 8-10, пока сумма в личном денежном мешке сравняется с той, которую клиент выплатил за эти годы страховой компании. Если он решит свой страховой полис отменить в первые 8-10 лет, то получит на руки денег из своего мешка меньше, чем отдал. А то и вовсе ничего или практически ничего не получит, если отменит страховой полис в течение первых лет пяти.

Итак, премиум (считаем, что сумма его неизменна) делится на две части: стоимость страхования и стоимость инвестирования в личный денежный мешок. Год за годом стоимость страхования растёт, что и понятно: человек становится старше. Поступления в инвестиционный мешок из премиума снижаются. Но личный денежный мешок пополняется, в том числе и за счет процентов на вклады, сделанные из этого мешка.

Наступает момент, когда вся сумма неизменного премиума уходит на страхование, то есть на инвестирование уже ничего не остаётся. Но, начиная со следующего года, наш инвестиционный мешок начинает выплачивать разницу между премиумом и стоимостью страхования, – премиума уже не хватает. Наш индивидуальный мешок становится как тот бассейн с двумя трубами: в одну (проценты по вкладам) деньги текут, в другую (страхование) вытекают.

Когда я только начал этим заниматься, то пошел на семинар, и препод с загадочным видом спросил у нас: «А

ну-ка, ребята, кто скажет, сколько времени понадобится наследникам, чтобы спустить деньги, полученные от «лайф иншуранс»?) Народ гадал, как мог: год, десять, двадцать лет? Препо с торжествующим видом объявил: «57 дней!»

После семинара я к нему подкатился с вопросом: как такое возможно? Препо объяснил: сейчас выплачивают по страховым полисам, выпущенным в конце 50-х – начале 60-х гг. В те годы сто тысяч были колоссальными деньгами (я сразу прикидываю в уме: это 3-4 новых дома в Лос-Альтос). Сейчас внукам этих денег хватит на не самую крутую тачку и махнуть в Африку на неделю. Не на что разгуляться!

Я почесал репу – да, сейчас 3-4 новых дома в Лос-Альтос стоят 10 миллионов. Лажа получилась. Инфляция съела все деньги. Страховые компании рассчитались бумагой.

Также на многих семинарах я многократно пытался получить ответ на вопрос, какой процент полисов люди бросают выплачивать в силу тех или иных обстоятельств. Где статистика? Потому что вы можете два часа рассказывать мне о достоинствах данного страхового полиса, но если я знаю, что с вероятностью 95% мне эти достоинства испытать не доведется, то скорее всего я не стану ничего покупать. И даже если вероятность 35%, тоже буду сильно сомневаться.

Никто ни разу не назвал мне никаких цифр! А то, что я слышал из неофициальных источников, оказалось настолько неприличным, что я понял для себя: таким товаром торговать не стану просто по этическим соображениям.

Любопытно, что и государство, при всех своих лицензированиях и требованиях к честности бизнеса, не требует от страховых компаний разглашения статистики по отказам от пожизненных страховых полисов.

Агенты, брокеры, сотрудники – с кем страховаться?

Страховки продают люди, связанные со страховыми компаниями определенными отношениями. Есть три отличных друг от друга группы страховщиков: брокеры, агенты и сотрудники на зарплате.

Типичная компания с сотрудниками на зарплате – это AAA, Американская Ассоциация Автомобилистов. Помимо

всяческих других услуг (туры, помощь на дороге), она продает страховые полисы. Компания большая, мимо такой в США пройти невозможно. Её знают все. Сотрудник ААА получает зарплату и бонусы. У него как правило есть план по наращиванию бизнеса, иначе его просто могут попросить на выход. Но если он уволился, то уходит с тем, с чем пришел, то есть абсолютно голый. У него нет доли в бизнесе, построенном для компании.

Брокер представляет клиента, а не страховую компанию. Он для клиента составляет портфолио, в котором могут быть продукты разных компаний. Оплачивается его работа комиссионными. Чек выписывает не клиент, платит их страховая компания, хотя это и процент от денег клиента. Страховой компании нужно бороться за брокера, ведь он может застраховать клиента в другой компании тоже, не только в этой. Поэтому те компании, которые продают страховые полисы через брокеров, вынуждены быть на высоте и в глазах брокеров, и в глазах их клиентов. Если клиент останется недоволен, у него будут претензии к брокеру, и брокер, опять же, может предпочесть этой компании другую. В области страхования жизни таких компаний много, только основных – полтора десятка, и работать с ними мне как брокеру доставляет большое удовольствие. У них и сервис на высоте, и цены самые лучшие, и реакция мгновенная. Построенный брокером бизнес принадлежит ему. Он может свой бизнес продать или передать по наследству. Это самый лучший вариант для тех, кто хочет быть действительно независимым и знать, что он по максимуму помогает клиентам.

Агент (*captive agent*) имеет эксклюзивный контракт с одной-единственной страховой компанией. Обычно это громадные организации, способные дать агенту в руки полный набор инструментов для ведения бизнеса. У них есть все необходимые людям виды страховых полисов, у них качественный *customer service* (сервис по обслуживанию клиентов), мощнейшая система рекрутирования и обучения новых агентов. Они готовы тратить на введение в профессию новых людей, но эти люди обязаны продавать только их продукцию. Тут есть этическая проблема. Агент лишен возможности полностью быть на стороне клиента. Он выполняет то, что ему спущено свыше. Есть миллионы рассуждений о том, что агент не меньше брокера заботится о клиенте, – и это правда, но только до определенного момента. Если компания хочет вдвое больше

денег за аналогичный с конкурентами продукт, то агент либо продаст его вам вдвое дороже, либо не сможет продать, если вы ориентируетесь в том, что хотите купить. Поэтому очень большое место в разговорах между агентами уделено степени надежности компании.

Брокеру это не нужно. Он говорит клиенту: у нас пять компаний на выбор с практически одинаковой ценой, все они имеют рейтинг от АА – и выше, то есть сказочно надежны. Рейтинг вычисляется специальными организациями на основе соотношения обязательств и резервов страховой компании. Среди страхователей жизни в этом классе мы имеем компании Northwestern Mutual (крупнейшая в стране, с полисами на один триллион долларов), New York Life, Metlife, Prudential, и это далеко не полный список. В финансовом отношении это всё очень крепкие компании. Именно на эту группу приходится самый большой оборот в бизнесе по страхованию жизни.

Наш виртуальный герой Иван Веревкин со своей свежеприобретенной лицензией стоит на перепутье: куда податься? Как построить бизнес по страхованию жизни? Стать агентом известной компании, которая у всех на слуху? Или стать независимым брокером? Но как тогда научиться делать бизнес? Пойти к кому-то на зарплату? Но кто тебя возьмет с лицензией и без опыта? И на какую зарплату?

Я популяризирую страхование на «русской улице»

Как уже было сказано выше, в ту пору я ежемесячно публиковал очередную статью о том или ином виде страхования. Вот одна из них, – про то, как вес и курение влияют на стоимость страхования жизни.

«МЕНЯЮ ЛИШНИЙ ВЕС НА ДВЕ СУДИМОСТИ...»

В советское время был такой забавный анекдот: «Объявление в газете: «Меняю пятый пункт на две судимости». Автор анекдота делал попытку сравнить проблемы карьерного роста, связанные с одним неблагоприятным обстоятельством (графой «национальность» в типовых советских анкетах), с

проблемами, сопутствующими другому, тоже крайне неблагоприятному обстоятельству, – судимостью.

Этот анекдот всплыл в моем сознании в процессе проникновения в тонкости страхования жизни. Спросите первоклассника, и он вам скажет, что «курить – здоровью вредить». Опять же, если заявить, что лишний вес неблагоприятно влияет на здоровье, то обещешься искать того, кто бы этого откровения раньше не слышал. Такой, право, банальностью веет от этой тематики.

Мы взращены оптимистами, и на всякую принесенную извне негативную идею можем найти жизнеутверждающий ответ. Они нам: «Грамм никотина убивает лошадь», а мы им: «Так ей, дуре, и надо, пусть не курит!!!» Они нам: «Избыточный вес повышает угрозу заболеваний сердечно-сосудистой системы», а мы им: «Мужчины не собаки, на кости не бросаются». Или вот ещё популярная фраза: «Тощая корова ещё не стройная газель». И я спрошу у заядлых сторонников худобы: есть ли у вас, господа, что возразить на наш лозунг «Хорошего человека должно быть много»?

Поэты-песенники тоже объясняют многие явления. Вот весёлая ресторанная песенка о проблемах эмиграции, начинается она с таких слов:

Я сюда приехала полная, здоровая.
Стали называть меня толстою коровою.
Очень огорчилась я, очень я обиделась,
До того обиделась, что ни с кем не виделась.

Это первый куплет. А дальше героиня песни стала худеть и счастья в этом не нашла. Поэтому молоденьким девчонкам даётся добрый совет: наплевать на стройность и ни в чем себе не отказывать.

А вот и ценное общеизвестное суждение о связи курения и лишнего веса: если бросить курить, располнеешь. То есть что, собственно, лучше: курить и быть поджарым или не курить и располнеть? На манер знаменитой дилеммы: лучше быть бедным и здоровым или же богатым, но больным?

Не для нас она, золотая середина, когда и

дым не вдыхаешь, и не таскаешь на себе лишний пуд жирку. Иначе говоря, не видим мы возможностей, чтобы и здоровый, и с деньгами. Не наш путь. А наш звучит так: «Кто не курит и не пьёт, тот здоровеньким помрёт».

Короче говоря, сижу я себе у компьютера, никого не трогаю, перебираю разные варианты страхования жизни, когда клиент помоложе-постарше, тонкий-толстый, мужчина-женщина, с болячками или без. На какую сумму жизнь страхуется, какие дополнительные «фишки» имеются, и во что это обходится. Но какую комбинацию ни сложи, всё выражается одной и той же единицей измерения: денежной. Буквально говоря, в долларах за год.

А почему, собственно, с разных людей за одно и то же покрытие на один и тот же период времени берут разные деньги? Вот, к примеру, муж с женой купили дом, и повис на них займ в 250 тысяч долларов на ближайšie 15 лет. Решили они застраховаться каждый на эту сумму. Но с одного супруга четыре сотни в год причитается, а с другого – две тысячи. Почему так? Потому, что шансы оказаться в мире ином в обозначенный промежуток времени у супругов сильно отличаются. Если грубо оценить эти шансы, то надо разделить 2000 на 400 и получится, что ровно в пять раз.

Математика – наука беспристрастная. Да это и не совсем та математика, какую мы в средней школе учили. Это скорее статистика. Та самая статистика, про которую всякий читающий человек знает, что она сплошной обман. Дурят, короче, нашего брата!

Ясно же, что лично с нами ничего страшного случиться не может. Вот и доктор нашему соседу сказал: «Для пятидесятилетнего диабетика со ста фунтами лишнего веса вы в прекрасном состоянии!» Доктор не может ошибиться. А страховая агент – проходимец, раз насчитал за страховку такие платежи, что за эти деньги можно раз в год по хорошему «мерседесу» покупать. Поэтому недовольный клиент сейчас сенатору пишет письмо о злоупотреблениях в страховых компаниях.

А мы, тем временем, так и не получили ответа на вопрос, сколько же надо потерять фунтов живого веса, чтобы по деньгам это было сравнимо с курением пачки сигарет в день. Или поставим вопрос так: диабет второго типа, но под контролем, в денежном выражении тянет на сколько сигарет и на сколько килограммов лишнего веса? А если диабет, но инсулиновый, и не под контролем? А вот еще тоже любопытно: если у клиента и диабет, и лишних сто кило веса, и курит как паровоз, – ему вообще продадут страховку или ни за какие деньги не продадут?

Мы с вами, читатель, понимаем, что последний вопрос очень оторван от жизни. Зачем такому гражданину вообще страховка?

В сети интернет есть много ресурсов, позволяющих поиграться с такими программками, которые на разные жизненные обстоятельства все цены в столбик организуют. Возьму одну из таких игрушек и приведу несколько примеров, для прояснения ситуации. Только, пожалуйста, не обращайтесь внимания на сами цифры. Внимания заслуживают только отличия между разными комбинациями. Лучше даже эти отличия видеть в процентном выражении. Например, два года не курил, 30% экономии. Но к интерпретации результатов мы еще вернемся.

Для страховой компании важен не каждый фунт веса клиента и не каждая выкуренная им сигарета. Важно, к какому классу здоровья отнести того или иного претендента. А принадлежность к классу уже повлияет на цену полиса. То есть колебания веса, роста и количества выкуриваемых за день сигарет не имеют значения, если они колеблются в рамках одного класса.

В разных страховых компаниях варьируется и количество возможных классов здоровья, и их названия. Для начала будем считать, что человек физически здоров и хронических болезней у него нет. В реальной жизни наличие хронических заболеваний серьезно влияет на принадлежность к «хорошему» или «плохому» классу здоровья. Будем считать, что существует всего 6 классов здоровья, – эта цифра типична для многих компаний.

Два класса для курильщиков: *Smoker* и *Preferred Smoker*.

Два стандартных класса: *Standard* и *Standard Select* (у второго состояние здоровья лучше).

Два привилегированных класса: *Preferred* и *Preferred Best*.

Давайте заполним форму на Ивана Веревкина: 46 лет, рост 186 см, вес 200 фунтов (90,7 кг), никогда в жизни не курил, не имеет проблем ни с холестерином, ни с артериальным давлением. Любо-дорого на этого мужчину посмотреть! Соответственно попадает он в самый лучший класс: *Preferred Best*. Будем считать, что во всех наших примерах страховой полис продается на сумму 250 тысяч долларов, продолжительность его действия – 15 лет. Ивану такой полис обойдется в \$467 в год.

Теперь слегка изменим условия: в свои 46 лет Иван весит не 200, а 220 фунтов (99,8 кг), что переводит его в класс *Preferred* и увеличивает цену его полиса до \$555. То есть на 19%.

Дальнейшее увеличение веса до 240 фунтов (108,8 кг) и 250 фунтов (113,4 кг) даст нам соответственно классы здоровья *Standard Select* и *Standard*. Это, в свою очередь, увеличит цену полиса: \$692 в год (больше на 48% относительно лучшей цены) и \$910 в год (больше на 95% относительно лучшей цены).

Мы манипулировали только весом и обнаружили, что стоимость полиса практически удваивается при увеличении веса от 200 до 250 фунтов. Теперь обратимся к двум оставшимся категориям, отведенным курильщикам.

Допустим, наш подопытный снова вернется к идеальному весу в 200 фунтов. Более того, он не курит уже 10 месяцев, бросил. В итоге наш виртуальный Иван Веревкин попадает в группу *Preferred Smoker* и платит за полис \$1398 в год.

Осталось выяснить, что будет, если Иван все еще курит. Например, 20 сигарет, то есть пачку в день. Вы уже догадались, что он попадает в группу *Smoker* (обычных курильщиков) и будет платить за тот же полис \$1928 в год.

Так что разница между \$467 и \$1928 в год за

одно и то же покрытие достигается простым фактом курения пачки сигарет в день. Что наводит нас на невеселые размышления о том, что 46-летний рослый подтянутый мужик с прекрасным давлением и холестерином, не имеющий хронических заболеваний, глаза голубые, волосы кудрявые в избытке – короче, мечта, а не мужик – имеет почти в четыре раза больше шансов не дожить до 61 года из-за того, что выкуривает пачку сигарет в день.

Стоило на одну пачку сигарет отойти от идеала, как настроение наше заметно упало. Но мы ещё довольно сильно приукрашиваем действительность.

Давайте теперь так: Иван не только выкуривает пачку в день, но и весит 240 фунтов, что гораздо ближе к реальности. Оглянитесь вокруг, и вы поймёте, что я не преувеличиваю.

Теперь добавим к этому ещё несколько обстоятельств:

— один из родителей Ивана умер от инфаркта в возрасте 58 лет;

— последние два года у Ивана проблема с камнями в почках;

— у него повышенный холестерин, он принимает таблетки, хотя толку с них мало;

— за последний год Ивана дважды останавливали за превышение скорости;

— одно из этих нарушений было совершено в состоянии алкогольного опьянения.

Конечно, теперь мы навесили на мужика чересчур всякой всячины. Но с благой целью: показать те обстоятельства, которые ни в каком доступном населению программном обеспечении не отражены. Чтобы узнать цену, да и просто убедиться, что в страховании не откажут, надо звонить в компанию и разговаривать с сотрудниками. Когда мы классы здоровья перечисляли, то имели в виду только стандартные, а есть ещё и нестандартные, не про нас будь сказано.

Нет, я не знаю волшебных средств от курения, лишнего веса, от диабета или гипертонии. Я только знаю, что эти проблемы в некотором диапазоне управляемы с нашей стороны.

Начать можно с того, чтобы захотеть избавиться

от той или иной проблемы, дальше легче. Собственно, об этом я и пишу.

Ведь не только сигареты можно пересчитать в килограммы. С тем же успехом можно удовольствие от одного вечера, проведенного в обжорстве «от пуза», пересчитать в прожитые дни или, может быть, часы, которые задним числом не вернешь. Можно пересчитать в утраченные дни и месяцы жизни удовольствие от пачки сигарет, выкуренной с друзьями ночью за игрой в преферанс.

Где бы взять такую наклейку, чтобы наклеил её на руку – и не куришь, не объедаешься, и настроение всегда хорошее, и женщины тебя любят, и куда ни придёшь, – 40 % скидки? Если кто встретит такую, дайте знать.

УСПЕХ

Вряд ли возможно дать настолько общее определение понятию «успех», чтобы оно пришлось по вкусу всем и сразу.

Что такое успех? Защита диссертации? Первый миллион на банковском счете? Преодоление тяжелой болезни? Дети, вышедшие «в люди»?

Но при всем различии возможных определений есть несколько обязательных факторов, которые необходимы для достижения успеха во всяком деле.

МОТИВАЦИЯ

Трудно чего-то добиться, если у человека в жизни уже всё есть. При этом неважно, сколько и чего, а важно, хочется ли ему большего? Если человек абсолютно счастлив, работая в магазине и получая 10 долларов в час, то он не станет ничего делать, чтобы зарабатывать вдвое больше, ему и так хорошо.

Помню довольно много семейных пар, где один из супругов, выучившись на тестировщика или программиста и начав хорошо зарабатывать, пытался осчастливить свою половину тем же самым. А половине было и так хорошо. Её, половину, приводили в школу. Она, тяжело вздыхая, добросовестно

отсидивала уроки с таким выражением лица, которое можно описать словом «достали». Нельзя сказать, что у половины вообще не было никакой мотивации, но на поиск работы и смену профессии эта мотивация не распространялась. Мотивация ограничивалась простым желанием после «отсидки» в классе сказать настойчивой спутнице жизни: «Я же тебе говорил, ничего не получится!»

Все мы имеем свой неповторимый жизненный опыт. При всех различиях этого опыта, вряд ли кто-то возразит, если я скажу: чем сильнее мотивация, тем больше у человека шансов быть успешным и добиться желаемого результата.

СФОКУСИРОВАННОСТЬ

С этим существует проблема у многих вполне мотивированных людей. Им хочется добиться сразу многого. Столько всего нужно, и прямо сейчас, что просто невозможно сделать сначала одно, потом другое.

Беседую с молодым парнем, который недавно приехал в США. По образованию он инженер-механик, но какое-то время покрутился в российском бизнесе. Потом приехал в Калифорнию. Мы с ним полчаса говорим о тестировании, через неделю он приступает к учёбе. Уходя, он пожимает мне руку и невзначай роняет: «Вот еще думаю: не преподавать ли мне физику?»

Где преподавать? Почему вдруг физику? Он никогда в жизни не преподавал, тем более в США, тем более физику. А когда же он учиться будет? А как же работу потом искать?

Мы не расстаёмся и продолжаем разговор. Выясняется, что у парня есть еще одна идея: он хочет заглянуть в одну из ведущих софтверных компаний мира, это тут недалеко, буквально два квартала, и «обкашлять» заманчивое, с его точки зрения, дело-предложение.

Парень абсолютно не готов быть студентом. О чем он будет думать, сидя в классе? Начнет ли он вообще когда-нибудь искать работу? Сможет ли

вообще работать, даже если его приведут на работу за руку друга?

Отсутствие фокуса в серьезном деле делает шансы на успех призрачными. И если для многих людей собранность и сфокусированность – это обычное состояние, не требующее никаких особых усилий, то для не меньшего количества людей это проблема. Не то, чтобы с ней нельзя было бороться, но это противоречит сложившемуся стереотипу жизни, требует напряжения. Чем желаннее цель, чем сильнее мотивация, тем больше шансов, что человек сможет сфокусироваться на её достижении.

ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

На самом деле, мне больше нравится английское слово *Environment*. Если о мотивации и сфокусированности говорить много нет нужды в силу очевидности, почти тривиальности той роли, которую они играют в достижении успеха, то с окружающей средой у подавляющего большинства из нас проблема. И это всегда было проблемой! Более того: мы никогда не считали, что с этим у нас проблема!

Мир, в котором мы живем, может поддерживать нас в трудную минуту, а может препятствовать нашему движению вперед. Члены семьи, родственники, друзья, просто знакомые... Дефицит поддержки, а то и просто враждебные действия с их стороны могут легко угробить любое начинание. Всё зависит от того, насколько мы реагируем на их участие в наших делах.

Несколько месяцев назад, на большой тусовке, подходит ко мне парень лет тридцати, симпатичный, глаза умные, держится уверенно. Его жена в тот момент училась на тестировщика и почти окончила курс. «А что, у неё есть какие-то шансы?» — спрашивает он с таким выражением лица, будто откусил кусок вяжущей хурмы. Минут десять я ему объяснял, почему его жена обязательно найдет работу, а он приводил свои аргументы, доказывая обратное.

Через пару недель жена этого парня получила *job offer* прямо на собеседовании. Выйдя из офиса

и сев в машину, радостная-счастливая, она позвонила супругу с сотового телефона: «Завтра я выхожу на работу!!!» Его реакция достойна анекдота: «А чего ты радуешься? Тебя завтра же и уволят».

Я считаю, что у этой девочки на редкость здоровая психика. Для большинства из нас такая агрессивная окружающая среда закончится либо депрессией, либо разводом, но никак не успехом в начатом деле.

Буквально через пару недель, на лекции по поиску работы, я рассказал эту историю в назидание будущим тестировщикам. И, развивая тему, произнес нечто вроде: «Вам, возможно, трудно себе представить мужа, который открытым текстом говорит жене, что она полная дура и ей ничего в жизни не светит...» Тут с десяток голов повернулись в сторону одной вполне сообразительной, хотя и порядком забитой, на мой взгляд, женщины с бангалорским прошлым. «Что, прямо такими словами и говорит?» — удивленно спрашиваю я. Она миролюбиво кивает, без всяких признаков переживаний или огорчений. Она привыкла. Хорошо хотя бы то, что не берёт в голову!

Дело не в том, почему мы сталкиваемся с противодействием или отсутствием поддержки в тот критический момент жизни, когда нам эта поддержка крайне необходима. Глупость, зависть, жлобство, неспособность или нежелание подставлять плечо, — причина не так важна. Мы должны сами себе ответить на другой вопрос: «Кто решает, как мне жить: я или другие люди?» Если решения принимают за вас другие, подчас не имеющие к вам никакого отношения, чья жизнь не удалась, и кто не переживёт, если ваша жизнь сложится удачнее, то проблем нет. Не надо ничего делать. Чем меньше хорошего светит вам в жизни, тем лучше будут к вам относиться эти люди. Вам же не все равно, как они к вам относятся.

Если же вы сами хотите определять, как вам жить дальше, то просто необходимо исключить из круга общения тех, кто мешает вам идти вперед. С людьми более-менее посторонними это проделать совсем несложно. А что, если самые близкие люди своим негативизмом лишают вас будущего? Что

делать, когда самые близкие не в состоянии пережить ваш успех? Такое бывает, и не так уж редко, как ни странно.

У меня нет ответа. Но по опыту сотен людей, поставленных в стрессовую ситуацию, я знаю: вам предстоит либо найти ответ на этот вопрос, либо остаться там, где вы находитесь, с хорошей мотивацией, с замечательным фокусом, но без всякой возможности применить их на деле.

РАСПОРЯДОК ДНЯ

Здесь мы сталкиваемся с еще более неочевидным фактором успеха. Казалось бы, у нас все козыри на руках: мы мотивированы, собраны, за нами поддержка семьи и друзей. И мы, конечно, сделаем всё, что нужно. Не прямо сейчас, но обязательно сделаем. Завтра наверняка. И даже если не завтра, то в выходные сделаем. Детей отдадим бабушке, машину в мойку не загоним, продукты на неделю закупать не будем, вечером на день рождения к другу детства не пойдем. А как засядем с семи утра за учебники, так до полуночи и просидим...

Если человек не привык жить по расписанию, ему крайне сложно переключиться. С одного расписания на другое – не проблема. А вот с жизни без расписания переключиться на жизнь по расписанию – не просто проблема, а большая. Именно в этом, как никогда, нужна поддержка со стороны близких людей.

Например, диабетикам говорят, что ему необходимо 30-40 минут в день уделять физической активности. Можно, конечно, и без неё, но 150-ти тысячам больным диабетом в стране ежегодно ампутируют ноги. Однако и после такого предупреждения диабетик находит возможным ничего не делать. Что уж говорить о выполнении домашнего задания в школе? Или о том, чтобы перезвонить всем, кому нужно перезвонить?

Наиболее ярко проблема отсутствия расписания проявляется, когда выпускник ищет работу. Человек рассылает резюме. У него в среднем одно

собеседование в месяц, постыдно мало. Начинаем выяснять, сколько резюме он шлет ежедневно? Выясняется, что шлет он не каждый день (это уже серьезная проблема), всего 10 резюме в неделю. Нетрудно подсчитать, что для двух собеседований в неделю (а больше и не надо) следует рассылать не 10, а 80 резюме в неделю. Например, по 16 резюме ежедневно в течение пяти рабочих дней. Но чтобы найти 16 подходящих объявлений о работе, надо ежедневно перелопатить сотню, а то и две, объявлений. Сейчас, конечно, не разгар рецессии, и можно перелопатить гораздо больше. Если иметь достаточно времени, то даже полсотни резюме в день отослать не проблема. Но где оно, это время? Его нет. Почему нет? Потому, что у нас много всяких разных, не столько даже жизненно необходимых, сколько отвлекающих обстоятельств.

Серьезное дело требует с нашей стороны серьёзных затрат времени. Смена профессии, раскрутка бизнеса, изучение иностранного языка, поддержание отношений с «нужными» и «просто приятными» людьми, воспитание детей, уход за своей внешностью, поддержание физической формы и здоровья и т.д., и т.п. Не инвестировав необходимого количества времени, мы успешно провалим любое дело ровно в той мере, в которой успех находится в наших руках. Не помогут ни мотивация, ни собранность, ни поддержка и сочувствие супруги и детей. Бизнес развалится, класс в колледже «дропнется», иностранным языком овладеет кто-то другой, а воспитание детей останется в руках школы и улицы.

Говоря об условиях достижения успеха, хочу привести мнение Эрла Найтингейла, выдающегося мотивационного оратора и писателя. Он говорит, что успех – это последовательное движение к достижению значимой цели.

Немедленный (но далеко не очевидный) вывод из этого определения: успех заключается не в попадании в некую намеченную точку, а в движении к ней. Каждое утро, проснувшись, мы решаем, каким быть сегодняшнему дню: успешным или нет? Сделаем ли мы шаг в направлении цели или отложим его до

завтра?

Посторонние смотрят на успешных людей со стороны и видят результат этого движения: дворец, шикарный лимузин, известное имя, мелькающее в сводках новостей... Они не понимают, что человек стал успешным не в тот момент, когда у него появились все эти атрибуты, а намного раньше. Тогда, когда он встал и начал движение в направлении своей цели.

Не надо жить второсортной жизнью, ожидая, когда настоящая жизнь придет к нам откуда-то извне. Надо самому идти к ней, надо быть успешным уже сегодня, завтра, каждый день. И ещё: приближаясь к намеченной цели, важно сразу наметить следующую, чтобы не оказаться в психушке или не спиться на вершине созерцаемого другими «успеха».

Теперь разберёмся с более сложной в своей простоте материей: что такое ЗНАЧИМАЯ цель? Что делает цель значимой?

Если мы карабкаемся на стремянку, приставленную к стене, за которой ничего нет, то мы либо никогда на эту стену не вскарабкаемся, (и это может привести к тяжелейшим последствиям), либо рано или поздно разочаруемся в себе и в том, на что мы потратили свою жизнь. Могу сказать по собственному опыту: в жизни вообще, а в эмиграции особенно, человеку очень часто приходится переносить эту стремянку от одной стены к другой. И ничего катастрофичного в этом нет. Для многих. Но эти многие составляют существенное меньшинство человечества. Большинство же воспринимает неудачу не как опыт, с которым мы движемся к новым вершинам, а как трагедию. Отношение к собственным неудачам и ошибкам является водоразделом между активными строителями собственной жизни и пассивными ее созерцателями.

Давайте вернемся к вопросу значимости цели. Знаю, многие со мной не согласятся, но я пишу свои абсолютно субъективные соображения без оглядки на кого-либо и без попытки кого-то в чем-то переубедить. Так вот: помимо субъективной значимости наших целей, мы, будучи созданиями социальными,

согласно высшему замыслу, соотносим свои цели с ценностями общества, в котором живем. Не всего общества, но того подмножества, которое для нас значимо. Практически каждый из нас имеет непустое множество людей, чье мнение для него важно. Свою референтную группу. Одному важно прийти на вечеринку в бриллиантах, иначе «тебя не поймут», а другому важно прямо противоположное, иначе произойдет то же самое: тебя не поймут.

Сегодня, оглядываясь назад, я спрашиваю себя: почему у меня не трое детей, почему только один? Я знаю, как это случилось. Имелись десятки причин, которые пятнадцать, двадцать, тридцать лет назад казались мне абсолютно убедительными. В нашей с супругой жизни было много важного, от чего нам пришлось бы отказаться, воспитывая даже двух детей, не говоря уж о трех. Но сегодня я вижу, что променял бесценное на преходящее, на суету сует. А вернуться назад и что-то подправить уже нельзя. В жизни каждого человека, я надеюсь, имеет место такое переосмысление, переоценка ценностей.

Мы несем на себе груз советского строя, лишенного – пусть не полностью, но в значительной мере – нравственных и этических ценностей, исторически сформированных внутри религии. Мы являемся носителями фальшивых идеалов, навязанных коммунистами и глубоко засевших в обществе. Тот, кто помоложе, думает, что к нему это не относится, поскольку ни в пионерии, ни в комсомоле он не состоял. Эти люди находятся в гораздо большей опасности, чем те, кто понимает неизбежность заражения этим вирусом и что над собой надо работать, чтоб от этой заразы избавиться. Осторожно, нам привиты фальшивые ценности! Борясь за их достижение, мы разрушаем себя и свою жизнь.

Агрессивность в отношении других народов, стран, социальных и культурных групп... Торжество невежества и хамства над интеллигентностью и деликатностью. Культ силы. Неуважение к праву. Повсеместное надругательство над фундаментальными нравственными законами, сформулированными в заповедях, даже такими, как «Не убий» и «Не укради».

Про лжесвидетельство и прелюбодейство и говорить не приходится.

Подгонка своей жизни под фальшивые ценности насквозь фальшивого общества неизбежно приводит к фальшивым достижениям, которые так и останутся фальшивыми. И дай Бог, чтобы в тот момент, когда ты согласишься на свою жизнь без оглядки на чужие фальшивые мнения, в ней нашлись бы и другие ценности тоже.

Помните статью в журнале о трех единственно важных вещах, которые волнуют человека перед смертью: любил ли я, был ли я любим, что останется после меня? Конечно, каждый день и каждую секунду думать об этом мы не можем. Но делать это иногда – намного лучше, чем не делать совсем. Тогда мы намного успешнее будем в достижении целей, значимых для нас, а не для других, которым до нас, если задуматься, вообще никакого дела нет.

В заключение хочу пожелать вам быть успешными во всех начинаниях, никогда не испытывать дефицита мотивации, собранности, поддержки близких, а также в планировании и организации времени.

Откуда берутся страховые агенты и брокеры

В США есть три массовые профессии, точнее, три малых бизнеса, которые открыты для людей любого возраста, с любым уровнем образования, любым профессиональным опытом и вовсе без него, эмигрантам из любого уголка мира, независимо от уровня владения английским. Это страхование, купля-продажа недвижимости и сетевой маркетинг. Все эти три индустрии активно рекрутируют новичков в свои ряды из людей, зачастую весьма далеких от какого бы то ни было бизнеса.

Страховая индустрия в этом смысле практически не отличается от сетевого маркетинга. Территориальные менеджеры, получающие от страховых компаний в виде компенсации определенный процент от оборотов рекрутированных

агентов, занимаются поиском кандидатов, вводом их в бизнес, первоначальным обучением и запуском на орбиту.

Как они находят кандидатов? Есть много способов. Например, почти каждую неделю я получаю открытки и письма от различных компаний. Они шлют их мне, методом ковровых бомбардировок, по базе данных обладателей страховых лицензий.

Ещё они ставят свои киоски на ярмарках вакансий. Заключают договора с рекрутерскими сайтами по поиску работы: «Дайс», «Монстр» – и всем без разбору, кто размещает там своё резюме, шлют приглашение поговорить на эту тему. Отклик есть!

Год назад на вебсайте CNN я видел опрос. Спрашивали: если сегодня ты потеряешь работу, хотел бы ты начать свой бизнес вместо поиска новой работы? И 30% ответили на этот вопрос: «Да, хочу». И страхование, и недвижимость входят в число бизнесов, которые в стране принято рассматривать как легитимные и очень уважаемые, востребованные.

Территориальные менеджеры – тонкие психологи. Это специалисты по просеиванию людей, по их классификации и отбору, а не только по обучению. Зачастую они сами не так уж много знают о нюансах страхования. Их работа заключается в другом: отсеять зерна от плевел.

Если Иван Веревкин стоит на перепутье, сравнивая свои шансы на успех в области страхования жизни или в области продаж сока-антиоксиданта методом сетевого маркетинга, то его шансы на успех в страховании ничуть не выше. Среди людей, получивших лицензию страховщика или риелтора, процент «выбившихся в люди» так же смехотворен, как и в сетевом маркетинге.

Ситуация усугубляется во время экономических спадов, когда количество желающих (от отчаяния в основном) попробовать себя в бизнесе резко возрастает. Среди них есть много талантливых и предприимчивых людей. Но через годик-другой, не начав зарабатывать серьезные деньги в своем новом бизнесе, они получают возможность вернуться в свою профессию и в большинстве своем, по моим наблюдениям, именно так и поступают. Это закономерно, поскольку их мотивация для прихода в этот бизнес не была позитивной, продиктованной истинным стремлением к предпринимательской деятельности.

Умный, честный, партийный...

В советское время ходила такая шутка, что невозможно быть одновременно умным, честным и партийным. Остановитесь на секунду и подумайте: почему? Без всякой прямой ассоциации (скорее косвенно) в моём сознании эта шутка корреспондируется с работой по страхованию жизни (продажей пожизненных полисов). Абсолютно некомпетентный клиент (покупатель) принимает решение под воздействием профессионально сконструированной и психологически выверенной информации, апеллирующей скорее к эмоциям, нежели к здравому смыслу. Более того, если бы этот покупатель имел возможность выслушать чьи-то контраргументы, то в 90% случаев (это моя сугубо личная оценка) он либо вообще не стал бы страховаться, либо страховался бы на 10, 20 или 30 лет, что имеет на порядок больший смысл для подавляющего большинства людей.

Соответственно среди тех, кто зарабатывает на жизнь этим и только этим видом деятельности, лично я для себя выделяю три категории людей:

— серьезные профессионалы, которые обслуживают очень грамотных, состоятельных клиентов, для которых страхование жизни является одним из инструментов профессионально структурированного финансового планирования;

— искренние и честные люди, индоктринированные в те или иные концепции сотрудниками страховых компаний и не понимающие, что они делают со своими клиентами. Они искренне верят, что те виды страховок, которые приносят им больше комиссионных, являются действительно лучшими для клиента;

— и люди, которые знают, что делают, но, кроме собственных заработков, их мало что интересует. Для них более чем приемлемо всё, за что не отнимут лицензию и не посадят.

Лицензирование – повышение квалификации?

В страховании, как и в практически любой профессиональной лицензируемой деятельности, есть лицензионные требования к постоянному повышению квалификации. Чтобы

лицензию не приостановили, нужно в течение нескольких лет набирать некоторое количество образовательных баллов, так называемых CE (continuing education). Есть курсы, куда можно прийти по расписанию и посидеть в классе. Есть онлайн-вые. Есть такие, где тебе просто высылают книжку и вопросник, нужно прочесть книжку, заполнить вопросник и отослать обратно по почте. Есть комбинации всех этих форм повышения квалификации.

Ходить на занятия обычно нет времени. Гораздо проще и дешевле набирать нужное количество баллов онлайн или по книжке дома. Но есть и развитая система профессиональных Designations, своего рода почетных званий. Если вы посмотрите на визитную карточку опытного агента, то увидите под его именем целую вереницу аббревиатур. Есть несколько Designations для тех, кто занимается страхованием жизни. Есть для тех, кто по страхованию бизнеса, есть для тех, кто финансовым планированием занимается.

Смысл любого из них состоит в том, что человек каждый год должен набирать определенное количество баллов. И этого количества достаточно для поддержания лицензии. Сразу двух зайцев убиваешь: и на клиентов производишь хорошее впечатление – солидный профессионал, не пацан какой-то. И не нужно заморачиваться с continuing education.

Не путайте страхование и инвестирование

На тот момент (а мы сейчас находимся в конце 2003 года) мой опыт инвестирования в ценные бумаги был непрофессиональным, но уже десятилетним по продолжительности. Начинать я начал в 1992 или около того с совместных фондов и образовательного фонда для нашей дочери. Потом добрался до индивидуальных акций различных компаний. Было у меня несколько инвестиционных брокеров в разное время. Потом появились онлайн-брокеры, и я стал самостоятельно исследовать ценные бумаги и их покупать-продавать. Добрался в какой-то момент и до опционов, но не увлекся.

Надо сказать, что на протяжении всех 90-х годов акции уверенно росли. Случались временные спады, не без того. Но любой человек, который в то время самым случайным образом

покупал и продавал акции и совместные фонды, оказывался в выигрыше. Поэтому катастрофический обвал рынка в 2000 году и пару лет после того привёл к весьма плачевным последствиям. Люди не имели иммунитета, они были бесстрашны в своих действиях, свято верили, что их счета могут только расти, игнорировали все правила игры, даже самые простые и очевидные, и просто смеялись над ними.

Скажем так: на тот момент я не был совсем уж наивным инвестором, но и не знал многого, – так, прочитал пару книжек. Одновременно с этим (так выходило), как только у нас накапливались деньги, мы прикупали на них недвижимость. А уж как недвижимость в те годы росла, так многим акциям и не снилось!

Таким образом, начав ознакомление с финансовыми продуктами, предлагаемыми индустрией страхования, я в некоторой степени уже был осведомлен об инвестировании в недвижимость и об инвестировании в акции и совместные фонды. И то, и другое я понимал не профессионально, но знал на порядок больше подавляющего большинства, начинающего свою карьеру в области страхования жизни. И то, чему меня учили специалисты в этой области, не укладывалось само в голове, не принималось на веру, а тестировалось моим прежним опытом инвестиций. И в силу этого хорошая картинка никак не складывалась.

Поскольку в те годы все вокруг в той или иной степени были подавлены обвалом рынка, рецессией, безработицей, то на первое место вышел вопрос гарантий сохранности (как минимум!) инвестиционного капитала. А уж если гарантировали прибыль, то это просто как сказка звучало! А в страховании есть именно такой продукт, называется аннуитет (annuity). У него много разных вариаций, но есть и такие, где гарантирован даже минимальный интерес. И стал я тщательно изучать, как этот продукт работает.

Вот материал, суммирующий азы этого дела. Я написал его тогда ещё, по горячим следам.

«ЧТО-ТО ДЛЯ ПЕНСИОНЕРОВ?»

Идёт семинар по пенсионному планированию. В классе человек 15. Возраст присутствующих колеблется от 35-ти до 50-ти лет. Спрашиваю: «Кто знает, что такое аннуитет (annuity)?» Один из присутствующих тянет руку: «Точно не скажу, но это что-то

для пенсионеров».

В этом есть доля правды. Давайте рассмотрим, почему пенсионерам иногда действительно важно иметь аннуитет.

Итак, аннуитет – это контракт между частным лицом и страховой компанией. Частное лицо (в нашем случае пенсионер) имеет сбережения на старость. Но никто не знает наперед, сколько ему отпущено лет жить на этом свете. Есть угроза остаться в старости без средств к существованию, если человек проживет «слишком долго». Тогда вперед выходит страховая компания и предлагает такую сделку: пенсионер отдает компании свои деньги, а компания обязуется делать ему регулярные выплаты столько времени, сколько человек живет. Проживет тысячу лет, будет тысячу лет получать оговоренную сумму. Вот такой контракт называется аннуитетом.

От чего зависит выплачиваемое пенсионеру содержание? В первую очередь от размера его денежного взноса. Затем страховая компания вычисляет среднестатистическую продолжительность жизни клиента. Отсюда ясно, сколько лет в среднем нужно будет делать платежи. Например, если двое мужчин, один в возрасте 65 лет, а другой в возрасте 75 лет, внесли одинаковые суммы денег, то тот, который старше, будет получать большую выплату, потому что среднестатистически продолжительность его выплат будет на 10 лет меньше.

Кроме того, страховая компания учитывает в своих расчетах прибыль, которую она получит, инвестируя деньги клиентов. Чем выше прибыль, тем больше выплаты. Например, сейчас отдача от инвестиций заметно хуже, чем была два года назад. Так что те пенсионеры, которые купили аннуитет два года назад, могут быть очень довольны. Но в случае высокой инфляции картина изменится на прямо противоположную.

Часто спрашивают: «Погодите, если он тысячу лет проживет, то вопросов нет. А если умрет через месяц, тогда что? Пропали деньги? Всё достанется страховой компании?» Ответ таков: есть варианты. И эти варианты отличаются размерами выплат.

Один вариант: да, если умер, то все деньги достаются страховой компании. Другой вариант: если человек ушел из жизни раньше, чем через 20 (или 10) лет, то до истечения этих 20 (10) лет платежи будут осуществляться в пользу наследников. Но соответственно в первом варианте прижизненная выплата будет больше.

Можно купить аннуитет сразу на двух супругов. Если человек остался один, то ему не надо ничего менять, платежи продолжают либо в прежнем размере, либо (очень часто) несколько меньше. Зависит от контракта.

Та разновидность аннуитета, о которой шла речь выше, называется *single premium immediate annuity*. Название говорит само за себя: делается единовременный платеж, и немедленно клиент начинает получать денежные выплаты.

Довольно типичная ситуация с покупкой *single premium immediate annuity*: после смерти одного из супругов второй супруг получает страховую компенсацию от *life insurance*. На эту сумму или на часть этой суммы покупается *single premium immediate annuity*, что обеспечивает доход оставшемуся в живых супругу до конца его дней.

Существует множество разновидностей этих контрактов. И совершенно необязательно быть пенсионером, чтобы воспользоваться их достоинствами.

Вносить деньги в аннуитет можно и постепенно. Нет необходимости делать существенный единовременный взнос. Тогда возникают два периода времени: 1) период накопления средств и 2) период получения денег владельцем контракта. Государство рассматривает этот механизм как один из каналов создания пенсионных накоплений, и он имеет налоговые льготы. Инвестированные в аннуитет деньги не освобождаются от налогов, зато прибыль на инвестиции не облагается налогами вплоть до того момента, как деньги будут получены вкладчиком.

Конечно, откладывать деньги на 401K или IRA выгоднее, там сама сумма инвестиций списывается с налога (налог откладывается до момента

получения денег). Но эти виды пенсионных накоплений имеют существенные ограничения. Например, на IRA за прошлый год можно положить только \$3,000. А на аннуитет ограничений нет. Для хорошо зарабатывающих эмигрантов, приехавших в США в зрелом возрасте и старающихся наверстать упущенное время, это один из вариантов, который заслуживает серьезного рассмотрения.

Кроме того, аннуитет можно «положить» и на 401К-план, и на IRA. В этом случае и сами инвестиции, и их дивиденды будут временно освобождены от налогообложения.

Например, инженер в возрасте 45 лет, проработавший 7 лет в большой солидной компании, потерял работу. У него на пенсионном плане 401К за эти годы накопилось 70 тысяч долларов. Они вложены в инвестиционные фонды и, возможно, в акции. Устав от потери на пенсионном плане, человек принимает решение: вместо фондов и акций приобрести аннуитет, который даёт гарантированную прибыль. Причем эта прибыль заметно выше, чем можно получить, положив деньги на savings account (сберегательный банковский счет) или CD (certified deposit, срочный банковский вклад). Если аннуитет гарантирует фиксированную ставку интереса, то такой контракт называют fixed annuity.

Еще раз сделаем акцент на том, что аннуитет – это механизм пенсионного планирования. И только в этом ключе он имеет налоговые льготы. Деньги со счета нельзя снять без штрафа до достижения возраста 59 с половиной лет. Более того, мы имеем дело с долгосрочным инвестированием. Страховая компания обязуется начислить гарантированную прибыль на наш вклад. И срок вклада тоже заранее определен, это может быть пять лет, семь, десять – возможны варианты. Чем дольше мы готовы держать деньги в аннуитете, тем выше процент гарантированной прибыли можем ожидать. Если человек заберет деньги раньше времени, за это положены штрафные санкции. Но в жизни бывает всякое, и обычно по контракту разрешается забирать до 10 процентов вклада ежегодно, без уплаты штрафа.

Для тех, кто хочет поспеять за рынком ценных бумаг, есть другой вид аннуитета – *variable annuity*. Смысл такого инвестирования в том, что владелец контракта может по своему усмотрению перемещать деньги между разными видами инвестиций, в том числе довольно рискованных. Соответственно страховая компания не гарантирует прибыль.

Не надо думать, что такой вид контракта хорош только для людей рискованных. Среди возможных вариантов инвестиций есть совершенно безобидные, в которых деньги потерять невозможно. Смысл в том, что на контракте с фиксированным процентом прибыли ваши деньги связаны в течение, например, семи лет. И если за это время на рынке произойдет подъем, то вы как инвестор его пропустите. А *variable annuity* позволяет вам перебрасывать деньги из одного инвестиционного проекта в другой, следуя за колебаниями рынка. Конечно, далеко не каждый в состоянии контролировать свои инвестиции с такой интенсивностью и с достаточным уровнем квалификации.

В последние два года резко возрос интерес инвесторов к другому типу аннуитета – *equity indexed annuity*. На уровне рекламных проспектов идея выглядит очень привлекательно. Хочешь, спрашивает клиента страховая компания, чтобы твои деньги лежали под гарантированным процентом, но при этом ещё были привязаны к рыночному индексу, например S&P 500 или Nasdaq 100? Если рынок упал, ты все равно имеешь свои 3% годовых. А если рынок пошел вверх, ты получишь больше.

Насколько больше? Есть варианты. Например, получишь всё, что заработал на росте индекса, но не больше, чем 10 % в год. Надо заметить, что исторически «потолок» (cap) в 12% индекс S&P 500 преодолевает раз в пять лет. При сегодняшнем низком интересе потолок в 10% получить невозможно. Прямо сейчас можно реально рассчитывать на 7%.

Второй вариант – нет никакого потолка, но инвестор получает ограниченный процент от роста индекса. Например, S&P 500 вырос на 10%, а инвестор получил 50% от этого роста, то есть 5% прибыли

на вложенный капитал. Суммы небольшие, но сегодня инвесторы, потерявшие значительные суммы на акциях и инвестиционных фондах, на первый план ставят сохранность капитала. Поэтому даже небольшой, но гарантированный прирост многих вполне устроит.

Ну, а для тех, кто ожидает, что рынок быстро пойдет вверх, есть третий способ привязки к рыночному индексу – фиксированный процент за услуги страховой компании. Например, 3% – это гарантия. А если рынок сильно вырос, то вся прибыль твоя, за вычетом 2% за услуги страховой компании.

Реальность намного сложнее нарисованной мной картинкой. Страховые компании пользуются разными методиками вычисления роста рыночных индексов. Они производят усреднение рыночного индекса для того, чтобы сгладить резкие колебания. Например, в первый день года индекс был равен 5000, а в конце года он вышел на отметку 6000, но это не значит, что инвестору начислят 20% прибыли. Один из возможных методов усреднения таков: возьмем значения индекса на первое число каждого месяца, сложим и разделим полученную сумму на 12 (число месяцев в году). В зависимости от того, как вел себя рынок в течение года, результат может оказаться выше 20% (если индекс резко вырос в начале года до 7000, держался на этой величине весь год, а в конце года упал до 6000). Он может оказаться и ниже 20% (если индекс весь год колебался между 5000 и 5500, а в конце года резко вырос до 6000).

Есть и другие методики вычислений. Например, мы купили equity index annuity на 7 лет. Рост привязан к индексу S&P 500. Гарантированный интерес 3% годовых. Но начисление интереса не производится до тех пор, пока не истекнут все семь лет. Только тогда станет ясно, какую прибыль надо начислять: гарантированные 3% или больше, если S&P 500 на протяжении семи лет рос больше, чем на 3% в год.

Повторюсь еще раз: аннуитет – это совсем не простой для понимания механизм долгосрочного, в основном пенсионного, инвестирования. Но

механизм это важный и нужный не только для тех, кто уже вышел или завтра выходит на пенсию. Сегодня и те, кто вкладывают деньги в пенсионные планы, независимо от своего возраста, имеют возможность усилить свои позиции с помощью аннуитета.

Для иллюстрации приведу сравнение двух инвестиций на отрезке в 10 лет. Первый инструмент – mutual fund. Очень хороший фонд. Посмотрите, как он рос в течение этих десяти лет.

1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
+15 %	+17 %	+10 %	-15 %	+12 %	- 2 %	+20 %	- 6 %;	+11 %	+11 %

За десять лет выдалось всего три года с отрицательным результатом, да и то больше по мелочи: – 2%, – 6%... А уж как рос хорошо! Ни разу не было меньше 10%.

Для сравнения возьмем аннуитет с гарантированным интересом 7% годовых. И оказывается, что на временном отрезке в 10 лет они дают абсолютно одинаковый результат.

Теперь представьте, что одиннадцатый год вышел в минус для инвестиционного фонда. А аннуитет по-прежнему продолжал приносить 7% прибыли. А теперь представьте, как выглядит эта картина для тех, у кого последние два года пришлись на этот временной отрезок в 10 лет.

Это не значит, что нужно собрать все деньги, собранные в пенсионном плане и под подушкой, и срочно вкладывать их в аннуитет того или иного типа. Но разобраться поподробнее, что такое аннуитет, не повредит. В том числе и тем, кому до пенсии еще далеко. В этом обзоре я затронул только самую верхушку айсберга. Но есть книги, есть интернет с тысячами очень информативных сайтов. Разобраться можно. Было бы желание!

Сравниваем финансовые продукты и недвижимость

В статье об аннуитете в качестве примера я рассматривал контракт с гарантированными 7% годовых. В начале 2000-х таких контрактов уже не осталось, и в последующие десять лет ничего подобного не появилось. Реальный гарантированный процент был намного ниже. Но в 2002 году предание было ещё свежо, поскольку в последние годы интернет-бума Федеральный резерв постоянно повышал учетную ставку по кредиту, чтобы как-то утихомирить разбушевавшуюся нездоровым штормом экономику. И в 2000 году заключались контракты даже по 8%, не только по 7%. Но люди были напуганы. Желавших заработать стало намного меньше, чем желавших хотя бы не потерять собственные деньги. Соответственно в обществе повысился интерес к гарантированным инвестициям и, в частности, к страховым контрактам.

Пока я во всем этом, новом для себя, деле потихоньку разбирался, в голове моей выписывала сложные кренделя равнодействующая трех векторов:

1. Изучаемая информация по annuities;
2. Мой личный опыт инвестирования в акции и опционы;
3. Мой опыт инвестирования в недвижимость.

И чем больше я сравнивал чисто виртуальные деньги финансовых контрактов с осязаемой материей доходных домов, то есть с инвестированием в жилье с целью сдачи его внаём, тем меньше мне нравились аннуитеты.

На каждой чаше весов есть много затейливых гирек. Для каждого отдельного человека они имеют разный вес. Например, если у 75-летней женщины умирает 80-летний муж, оставив ей миллион по полису страхования жизни, то пожилая вдова уже не может ничего инвестировать не только в недвижимость, что хлопотно, но вообще ни во что, кроме того, что приносит ей доход абсолютно без всякого её участия.

Вдова может купить на полученный миллион контракт аннуитета, который даст ей, например, 6 тысяч в месяц, и жить на эти деньги так долго, сколько ей отпущено свыше. Но даже в этой ситуации, случись этой женщине прожить еще 20 лет, и даже при умеренной инфляции 4% в год, она будет получать в реальных деньгах только половину нужных для жизни денег.

Давайте сравним покупку за миллион контракта

аннуитета и покупку за тот же миллион многоквартирного дома за наличные, без привлечения банковского кредита. Допустим, сорокалетний сын вдовы готов взять на себя все хлопоты. Получится, даже с учетом того, что сын нанял менеджера (дополнительный расход), что такого рода инвестиция принесёт стабильно 7-8% годовых, возможно и больше. В отличие от денег, обесценивающихся с инфляцией, стоимость дома растёт. Более того, в отличие от выплат по аннуитету, которые тоже обесценивает инфляция, арендная плата с инфляцией только увеличивается. Добавьте к этому, что по контракту аннуитета после смерти вдовы денег не станет. А дом останется и перейдет к наследникам, что тоже совсем неплохо. И если правильно все оформить, то эту передачу можно осуществить вообще без уплаты налогов, через траст.

В кризисном мире, где кроме унизительных пары процентов никто за твои деньги ничего большего не предложит, я для себя сделал субъективное открытие: надо скупать многоквартирные дома! Почему многоквартирные? Чем больше квартир в доме, тем выше прибыль.

Понятно также стало, что покупать эти дома нужно не в Калифорнии, во всяком случае не в Силиконовой долине. Тут норма прибыли вдвое ниже, чем в среднем по стране, а цены высокие, несмотря на кризис.

Я понял, что надо создать совместный фонд с капиталом, достаточным для покупки жилья за наличные. И ещё следует определиться с географией будущих инвестиций. Предстояло сделать выбор между Флоридой, Аризонай, Техасом, Орегонем и недорогими районами Калифорнии, – после некоторого исследования круг сузился именно к этому выбору.

Собираем группу инвесторов

Без особого труда я собрал человек 30-40 на первое собрание, но народ был настроен скептически, что объяснялось общим недоверием к инвестированию денег во что бы то ни было. Тем не менее, человек 15 захотели вложить деньги.

Я изучал местность за местностью, и круг поиска сужался и сужался. По правилам жанра, как писали серьезные инвесторы, делать такие покупки следует в мегаполисе с населением от 700 тысяч и выше, там всегда будет достаточный спрос на арендное жильё, чтобы вам потом по миру не

пойти. Куда же с такими ограничениями сунуться?

Дело решил случай. У одного из наших потенциальных (а в будущем реальных) инвесторов оказался в Финиксе, столице штата Аризона, хороший приятель – агент по торговле недвижимостью. Этот приятель и сам жил в Аризоне, и владел там парой-тройкой домов. Не многоквартирных, правда, а на одну семью. Звали товарища Львом. Мы с ним созвонились, познакомились. Лев заинтересовался нашим предприятием и даже захотел в него вступить. Он провел на местности исследование рынка, и мы небольшой компанией поехали в Аризону для изучения обстановки.

По итогам поездки я опубликовал в местной газете этот отчет, где мимоходом упомянул о наших инвестиционных планах. Местная публика запаслась попкорном и стала наблюдать за развитием событий. Повторюсь ещё раз: время было очень пессимистичное. Мало кто из сторонних наблюдателей верил в успех нашего дела.

СПЛОШНЫЕ КАКТУСЫ

Бывает у человека навязчивая идея. Может, она кажется странной, но чем нереальнее её осуществить, тем она желаннее. Мне вот давно хотелось сесть за баранку и ехать, ехать, ехать через всю страну. Глазеть по сторонам, останавливаться в маленьких придорожных мотельчиках. Никуда не спешить, никому не звонить по телефону. Вот она, настоящая жизнь, свобода!

Для многих это обычное дело: хочешь порулить – и порули, ни в чем себе не отказывай. Но люди семейные знают разницу между мечтами реалистичными и несбыточными. Некоторое время назад я видел по телевизору неформальную беседу с Вишневецкой и Ростроповичем у них дома. Поговорили о том, о сём, и тут, отвечая на вопрос о мечтах, Ростропович, ну, просто моими словами говорит, что хочет сесть в машину и ехать в никуда. А жена на него рукой так машет, типа: ну что вы его слушаете? Этот эпизод можно было один в один у меня дома снимать. С другими участниками, конечно.

А тут случай подвернулся и дело сделать, и за рулем прокатиться, отдохнуть. Не через всю страну,

конечно, а только в Аризону и обратно, но лучше, чем совсем ничего. А ехать туда и обратно надо через Лос-Анджелес, что тоже приятно. До столицы штата, города Финикса, езды часов 11-12. И устать особо не успеешь, и какое ни на есть, а путешествие. И обзор местности намного лучше, чем из иллюминатора бонинга, сквозь облака.

Что мы знаем об Аризоне? Пустыня, вестимо. Жарко летом до ужаса, а зимой вполне ничего. Зимой там всюю играют в гольф съезжающиеся со всей страны пенсионеры. Еще там есть Большой Каньон, правда, на Каньоне мы уже бывали раньше.

К пустыне я испытываю вполне теплые чувства. Унылый пейзаж успокаивает нервы, расшатанные в нашей Силиконовой деревне, задалбливающей хрупкого хомо сапиенса ритмом жизни города-гиганта. А в кактусах вообще есть что-то необычное, удивительное. Во всяком случае для человека, возвращенного в средней полосе России, где с ноября по апрель лежит снег. Кактусы для меня – экзотика одного ряда с птичкой колибри и речкой Лимпопо.

Специально для поездки был взят напрокат здоровенный «шевроле» с диванами-сиденьями и мягкой подвеской. По задумке, в такой машине легче выдерживать длительное пребывание за рулем, и не только за рулем. Нам так присоветовали знающие люди, которые всегда поступают именно таким образом в аналогичной ситуации.

В загашнике у меня нашлась соломенная ковбойская шляпа, пылящаяся без дела уже несколько лет, и металлическая бляха на длинной цепочке. Обе вещи были приобретены во время посещения Палм-Спрингс, где природные условия не абсолютно идентичны аризонским, но вполне приближены.

Добавляем к этому оснащению коричневые облегающие джинсы, ремень со здоровенной металлической пряжкой и кожаные туфли на каблучках. Тамошние ковбои точно примут за своего!

Название штата Аризона происходит от трогательного индейского слова «аризонак» – ручеек или родничок. Это сорок восьмой штат по счету. Создан в 1912 году, когда организованная в 1863 году территория

получила статус штата. Население немного превышает 5 миллионов, 3 из которых проживают всего в одном графстве из пятнадцати – Марикопа. Находящийся в этом же графстве город Финикс (Phoenix), столица штата, имеет население более 1,3 миллиона человек. С 1990 по 2000 год население штата выросло на 40%, что уже говорит о многом. Невысокая стоимость жизни в сочетании с хорошим рынком труда делают свое дело: люди переезжают сюда из многих других уголков страны.

Жарковато там, конечно, но наша поездка пришлась на конец декабря, и погода стоит просто замечательная. Днем солнечно, но не жарко. Вечером довольно прохладно, надо надеть теплую куртку, что абсолютно не напрягает.

Мы выехали из Маунтин-Вью с утрачка и уже через пять часов подъезжали к Лос-Анджелесу. Тут нам пришлось худо, потому что и на подступах к городу, и на выезде из него нам пришлось по часу простоять в пробках. Зато остальная дорога была сплошным раздольем. Уложились в 11 часов, из которых три-четыре ехали по настоящей пустыне. С учетом того, что пустыни Аризоны расположены не только на территории США, но и занимают значительную площадь соседней Мексики, это одни из крупнейших пустынь в мире.

Мне, как вы помните, очень хотелось визуально пообщаться с кактусами, что удалось просто на славу. На отдельных участках дороги они окружали нас тысячами, может, и десятками, и сотнями тысяч, только всех не увидеть и не пересчитать. Скромненькие такие, но с достоинством, возвышаются с несомненным чувством хозяев местности. Собственно, кроме них, там ничего и нет, так что конкуренции за право быть хозяином пейзажа не возникает. Да и возникнув, она была бы явно неуместной.

По мере приближения к Финиксу встречается много новостроек. Строятся на редкость симпатичные и довольно большие жилые комплексы. Их окрашивают в желто-коричневые, но отнюдь не унылые цвета, гармонирующие с окружающей природой. В самом городе тоже строят много. Только за последний год

население графства Марикопа выросло на 4,5%, то есть на 130 тысяч человек. Собственно, многоквартирные дома Финикса и есть одна из тех достопримечательностей, ради которых мы там оказались.

В последнее время как-то сама собой сложилась группа людей, задумывающихся о том, что с ними будет в финансовом отношении лет через 20, в преддверии пенсионного возраста. Где тот источник пенсионных средств, который и надежен, и стабилен, и приносит не копеечный доход, а нечто более существенное? Додумались общими усилиями до покупки складчину многоквартирного дома. Без привлечения финансирования, за наличные. Чтобы и минимальный риск, и с первого дня шли дивиденды.

Инвестирование в многоквартирные дома – это большой и увлекательный мир. Мы пока присматриваем свой первый проект и заодно путешествуем по стране. Своего рода экономический туризм.

Когда я впервые стал сравнивать цены на жилье у нас, в Силиконовой долине, и в Аризоне, то испытал легкий шок. Скромный таунхауз с двумя спальнями, стоящий в нормальном районе, там стоит 40-50 тысяч! Симпатичный десятилетний дом с тремя спальнями можно купить от 160 тысяч. Очень приличные, достаточно новые дома, которые там стоят в районе 300 тысяч, стоили бы ровно в 10 раз дороже, перенеси их на земельный участок в Пало-Альто.

С точки зрения покупки многоквартирных домов, в Аризоне (как практически всюду за пределами Силиконовой долины) можно получить хорошие дивиденды в виде платы за аренду жилья. Зато там нет такого неумеренного роста стоимости недвижимости, того, что называется appreciation. То есть если нужен рост капитала, то лучше покупать недвижимость в Силиконовой долине. А если нужен источник постоянного дохода, то лучше за её пределами.

С экономической частью поездки мы управились за полтора дня, после чего предались изучению всех остальных прелестей штата. Для обычного туриста в Аризоне есть несколько мест, которые принято посещать. Конечно, Большой Каньон – это самая известная достопримечательность. Первый раз я там

оказался пару лет назад на автобусной экскурсии, приехавшей из Лас-Вегаса. Пять часов в дороге и два часа на месте! Это издевательство над здравым смыслом, никому такого не посоветую.

Очень здорово полетать над Гранд-Каньоном на вертолете, ощущения ни с чем не сравнить. Есть пешеходные туры по каньону, но это на любителя, да и физически не каждый выдержит. Сейчас думаю, что надо бы приехать на 3-4 дня, поселиться в одном из местных мотелей и как следует поездить вокруг, побродить по тропам в окрестностях каньона.

Помимо кактусов, которые являются одним из символов Аризоны, здесь удивительные скалы, возвышающиеся над ландшафтом. Они сложены из мягкого песчаника (sandstone). Многотысячелетняя обработка ветром, зноем и дождем придала этим скалам очень причудливые формы. Причем скалы видны как бы в разрезе, с тысячами горизонтальных слоев желтого, красного, коричневого, черного цветов... Среди сувениров Аризоны есть множество изделий из песчаника. Камень и сам по себе красив, а когда на нем зеленые или темно-коричневые кактусы изображены, то выглядит все вместе очень здорово.

В двух часах езды на север от Финикса расположен небольшой курортный городок Седона. Это «Город красных камней». Он находится в долине, окруженной гигантскими горами и скалами совершенно красного цвета. Не думаю, что можно с чужих слов, или даже посмотрев передачу по телевизору, прочувствовать то, что чувствуешь, находясь там. Это не просто зрительный ряд. Это ещё горное солнце, которое светит не так, как на побережье океана. Это чистый, звенящий воздух, который хочется вдыхать еще и еще, понимая, что это удовольствие временное и в следующий раз таким воздухом дышать придется не скоро. Это и атмосфера курортного городка: туристы, сувенирные магазинчики, кафешки на открытом воздухе, оживление и суэта отдыхающего народа...

В Седоне летом не так жарко, как в Финиксе, потому что город расположен на 4500 футов выше над уровнем моря, в горах. Самый наплыв туристов там именно летом. Если вы попадете в Седону, то

прокатитесь по Rand-McNally Highway. Это вполне может занять полный световой день. Запаситесь фотопленкой, путешествие будет на редкость живописным. Собственно, поглазеть по сторонам и есть единственная цель этого маршрута.

Лондонский мост – одна из достопримечательностей городка Лейк-Хавасу-Сити. Этот крохотный городок привлекает до миллиона туристов ежегодно. Там и озеро чудесное, и сам городок очень уютный, но важно само сочетание: солнечная пустыня с её громадными открытыми пейзажами, озеро Хавасу с яхтами и пляжами, а на берегу – городок с Лондонским мостом. Именно сама комбинация очень важна.

А мост – не копия, а самый что ни на есть подлинник. Построенный в 1863 году, он тонул в глине Темзы под собственным весом, пока не был куплен за два с половиной миллиона долларов, перевезен в Аризону и установлен на новом месте в 1971 году основателем городка Робертом Мак-Каллоком. По тем временам это был самый дорогой в мире «антиквариат». Для переноса моста имелся хороший повод – надо было как-то отметить новый дом Роберта. Красиво жить не запретишь! Да и зачем?

«Усталые, но довольные, туристы возвращались домой», – это прямо про нас. На обратном пути мы сделали остановку на несколько часов в Лос-Анджелесе, отдав дань уважения армянской кухне, а также русским продуктовым и посудным магазинам. Даже с пробками на дорогах на этот раз обошлось.

Обычно, вернувшись домой из долгой поездки, говоришь себе: «Ну, уж туда я в ближайшее время не поеду». А с Аризоной не так. Есть ощущение, что недосмотрел, недодышал, недорулил...

Множokвартирный дом мы не купили

Осмотрев в Финиксе объекты недвижимости, которые для нас Лев присмотрел, мы сделали печальные выводы. Если жилой комплекс находится в таком состоянии, что его можно передать на обслуживание профессиональной Property Management Company (а они берутся только за приличное

жилье), то норма прибыли там будет намного ниже, да и услуги обслуживающей компании не дешёвы. То есть эффективность нашего предприятия снижается. А если купить нечто наподобие трущоб, самому там жить и быть менеджером, то норма прибыли возрастает процентов до пятнадцати. Но это не вариант.

Я долго присматривался к комплексу из 800 таунхаузов, тысяч по 40-50 каждый. Они в этом комплексе продавались блоками, по 15-20 в каждом. Сдавались такие таунхаузы по 450 долларов в месяц. И место ничего, и всё там пристойно, но из 800 таунхаузов полсотни были незаселёнными, выставленными для сдачи внаём. Борьба с конкуренцией можно только более привлекательной ценой. А значит, и простоя будет больше, и денег в месяц будем получать меньше. Как-то не складывалась в реальности такая же замечательная картинка, какая нарисовалась у меня в голове, на уровне сугубо умозрительном.

Тут Лев, будучи человеком местным и поднаторевшим в купле-продаже и сдаче внаём домов на одну семью, предлагает нам пересмотреть нашу концепцию и обратиться именно к этому виду недвижимости. Её несомненным преимуществом является то, что дом на одну семью можно покупать и (что очень важно) продавать поштучно, индивидуальному покупателю. А на многоквартирный дом, в случае чего, покупателя можно искать годами: сегмент рынка очень узкий и не всегда активный.

Второй плюс: Лев тут же, на месте, сможет легко сдать нашу недвижимость жильцам, этот процесс у него отлажен. Надо сказать, что в Финиксе вообще треть жилого фонда принадлежит инвесторам, которые сами в этих домах не живут. Но в Финиксе работы много, население растёт, сдать жильё не проблема. На том и порешили.

Первой нашей покупкой стал дом с тремя спальнями за 200 тысяч долларов. Прежний владелец хотел сделать себе миллиардную, для чего две спальни объединил в одну комнату, убрав стену между ними. Мы эту стену вернули на прежнее место, чем сразу увеличили стоимость дома на 10-15%. Нам с ходу удалось сдать его за 1400 в месяц, что было очень даже приличной суммой.

Тогда мы даже не подозревали, что на носу новый бум в недвижимости. Мы просто оказались в нужном месте в нужное время. Всего за пару лет стоимость домов в Финиксе

практически удвоилась.

Наши партнеры-вкладчики очень увлеклись процессом и результатом. Практически все они, помимо наших коллективных операций, стали покупать дома ещё и для себя. Не за наличку, конечно, а на деньги банка. За ними друзья потянулись, родственники, люди со всей страны. Через 2-3 года под управлением Льва уже находилось около 80 домов. Это движение я в шутку назвал «Аризонские помещики». Доходило до того, что люди спрашивали друг друга при встрече: «А у тебя есть дома в Аризоне? И если есть, то сколько?»

Как-то позвонила бывшая студентка и попросила о встрече. Я, естественно, поинтересовался: что случилось? Оказывается, я ей во сне приснился. «Всё прилично?» — уточняю на всякий случай. Она рассказывает: подруге, тоже бывшей нашей студентке, позвонила и спрашивает: «Портнов приснился. К чему бы это?» Подруга уверенно отвечает: «Портнов – к деньгам!!!» Прилипло...

А так случайно все вышло, ей Богу, ни сном, ни духом! План был такой, чтобы просто хороший возврат получать от сдачи жилья в аренду. Мы их так, артелью, и продолжаем сдавать до сих пор. Свою функцию домики выполняют исправно.

Получаем лицензию на страхование домов и машин

Наш бизнес по страхованию жизни шел себе ни шатко, ни валко, с отвлечением на аризонские дела. Я вел семинары, застраховал несколько человек, но сказать, что я чувствую себя именно в бизнесе, не получалось. Не чувствовал! Вновь обретенный, на смену Хромому Абраму, наставник неожиданно снялся и уехал в другие края. Чего-то я делал не то, и научить меня было некому.

Тут мы вспомнили про старых друзей жены, знакомых ещё по Киеву. Глава семейства там как раз был страховым брокером на Восточном Побережье. И стал он брокером точнехонько, когда мы приехали в США. В то время он как раз потерял работу инженера и решил пойти в страхование. То есть на момент возникновения у меня вопроса «как жить дальше?» у парня уже было 12 лет опыта.

По ходу беседы выясняется, что дружба наш продает все абсолютно виды страховых полисов. Не только страхование

жизни и здоровья, но и на дома, на машины, на бизнес... Универсал такой, короче.

И объясняет он это так: «Если хочешь страховать жизнь, то ты должен за людьми гоняться, и это совершенно не то, как я свою роль в жизни понимаю. А когда страхуешь дома и машины, то люди к тебе сами приходят. И тогда уже, заодно, ты продаешь им и другие страховки, на жизнь в том числе».

Вообще он довольно точно, по сути, описал те процессы, которые относятся к делу. Мне идея понравилась. Осталось только понять, как это все осуществить. Но пока суд да дело, нужно пойти и получить лицензию на страхование Property and Casualty, которая позволяет страховать дома, машины и бизнесы в дополнение к уже имеющейся у меня лицензии на страхование жизни.

Сказано – сделано. Я записался на курсы и стал посещать занятия.



СТРАХОВАНИЕ-

НАШ ТИП



СТРАХОВАНИЕ – НАШ ПУТЬ

*Страхование домов и машин –
дело хорошее*



реди явных преимуществ страхования домов, машин и бизнесов, по сравнению со страхованием жизни, есть и такое: застраховав клиента один раз, ты получаешь за него деньги всё время, на протяжении которого клиент платит страховые взносы. На 10 лет человек у тебя дом застраховал, ты будешь 10 лет получать деньги. Не так много, как в страховании жизни, но стабильно. Можешь вообще некоторое время ничего не делать, всё равно идет доход. Это бизнес, который можно продать, в нем есть доход. Это не база данных с клиентами, как в страховании жизни или в торговле недвижимостью. Это денежный поток, и цена у него совсем другая, нежели у файла с именами и фамилиями незнакомого покупателю бизнеса людей.

Есть такая вещь, как residual income – автоматически капающий в карман доход, который ты получаешь, ничего для этого якобы не делая. Вот раскрутишься в сетевом маркетинге, – люди соки пьют, а тебе капают деньги. Вот застрахуешь две тысячи человек, – они каждый месяц страховые взносы платят, а ты только чеки получаешь. В страховании, среди своих, это не называют residual income. Есть другое название: service commissions. Чем больше у тебя клиентов, тем больше они требуют внимания. За это внимание тебе и отчисляются комиссионные. Не просто так, их надо отрабатывать.

Но в тот момент я таких тонкостей еще не знал, а просто ходил на курсы и готовился к экзамену.

Что после курсов?

И сами курсы подготовки, и экзамен на лицензию Property & Casualty (P&C) Insurance намного сложнее, чем по страхованию жизни. Непонятная терминология, неподдающиеся логическому осмыслению новичков соотношения между составными частями целого... Только года через два интенсивной работы я, неожиданно для себя, заметил, насколько там все логично и просто в общем-то. Но для начинающего это просто темный лес. И главное, что надо понять, – это чего делать ни в коем случае нельзя. За что выгонят, лишат лицензии, а то и посадят, не ровен час. Вооружившись такими знаниями, уже можно начинать работать под крылом опытного наставника.

Экзамен на лицензию, кстати говоря, построен так, чтобы не дать тебе его пройти. Препад рассказывал: после 30 лет работы в страховом бизнесе его пригласили преподавать этот курс, он решил потренироваться в сдаче экзамена и провалил его с треском! Ничего страшного, конечно. Экзамен – это одно, а реальная жизнь – совсем другое. Нам не привывать. Бояться экзамена и всего лицензионного процесса не нужно. Кто хотел, все сдали, если не с первого раза, так со второго, третьего...

По ходу дела выясняется еще одна деталь не из самых приятных. Страховые компании в этой индустрии не дают аппойнтмент агентам без опыта. Если в страховании жизни я просто к заявлению моего клиента прикладываю своё собственное на получение аппойнтмента, то тут так не получится. Либо ты брокер с опытом работы, и тебя возьмут в приличные

компании, такие, как Safeco или Allied. Либо иди в качестве captive agent туда, где тебя будут учить бизнесу и драть за это три шкуры. Но на самом деле и там тоже выбора особого нет. Такая компания, как State Farm (очень хорошая компания), например, просто не берет новых агентов в нашей местности, там уже всё расписано по закрепленным территориям. Есть некоторые варианты, но о них мы позже поговорим.

Я сунулся к нашему препода с вопросом: куда податься? Преподау запрещено что-либо говорить студентам о специфике компаний. Тем более направлять к той или другой. Но намёками препода высказал мысль, что локальный дистрикт-менеджер компании «Фермер» по фамилии Весник вроде бы набирает агентов... Остальное было делом трех щелчков по клавиатуре, чтобы найти телефон и адрес Рона Весника. И еще минута ушла на то, чтобы ему позвонить и назначить встречу.

Тогда я не понимал, что работа Рона в том и состояла, чтобы рекрутировать таких, как я. Поэтому несколько волновался: не откажется ли он со мной встречаться? На встречу мы пошли вместе с женой. Тем более, что мы и лицензии вместе получали, и на курсы подготовительные тоже вместе ходили.

Знакомимся с Роном Весником

Рон Весник занимал небольшой офис в очень солидном здании. В офисе работали всего двое постоянных сотрудников: сам Рон и его секретарша. Остальные приходили и уходили каждые пару минут. Движение такое, что слово «круговорот» очень подходит для его описания. Впрочем, определение «проходной двор» тоже добавит штрихи к картине. Еще мне это чем-то напомнило (отдаленно, правда) нерест лосося, идущего летом вверх по руслу Аляски: офис буквально бурлил людьми.

Происходило это не случайно. Рон нанимал маркетологов, которые методом ковровых бомбардировок рассылали приглашения всем, кто в те тяжелые с работой времена вывешивал свои резюме на «Монстре» или «Дайсе». Этот спам и создавал толпищу. Мы выделялись из толпы тем, что сами пришли, почти имели необходимые для работы лицензии и реально хотели что-то делать в страховании. После 15-минутного разговора нас приняли в стаю соискателей.

Заключалось это в том, что мы (а по большей части один я, без жены) посещали семинары в офисе Рона Весника. Семинары проводились 2-3 раза в неделю, по часу. Один семинар Рон вел сам: по страхованию жизни. Там разбирались не столько сами принципы страхования, сколько те конкретные продукты, которые имелись на руках у компании «Фермер» для использования её агентами.

Что я понял почти мгновенно: как агент «Фермера», на свободном рынке я проигрываю по деньгам напрочь любому, даже начинающему, независимому брокеру. Клиенту их страхование жизни обойдется не на пятерку в год дороже, а легко на 50-70%, а то и вдвое. Линейка продуктов предельно ограничена. Не только без излишеств, но и без самого необходимого, как, например, полисы на 15 лет.

Однако не все так мрачно. Относительно небольшой категории людей – молодым здоровым ребятам – полисы «Фермера» обходились по вполне приемлемой цене. И я понимаю, что именно этой категории я смогу продавать Term Life с чистой совестью. Остальные новобранцы «Фермера», не имеющие никакого предыдущего опыта, цены ни с чем не сравнивали, и им было легче. Неведение дает больше свободы и больше уверенности в том, что ты делаешь хорошее дело.

Страховать клиентов за пределами «Фермера» запрещалось. Если такой факт вскрывался, от агента сразу извлеклись. Зато, в отличие от других компаний, имеющих агентов captive, «Фермер» разрешал своим агентам страховать на стороне тех клиентов, от которых компания отказалась. Это очень гуманно по отношению к агенту. Но цена в качестве аргумента не принималась. Если «Фермер» за свой продукт просит цену втрое выше существующей на рынке, то агент либо должен продавать по этой цене, рискуя хорошими отношениями с клиентами (ибо факт завышенной стоимости рано или поздно станет известен клиенту), либо не должен продавать вообще.

Другие два семинара в офисе Рона были посвящены страхованию домов и автомобилей. Сам Рон в этом практически не ориентировался, поэтому уроки вел приглашенный тренер со стороны.

На семинарах присутствовали в основном новички вроде нас, которые пока не получили всех необходимых лицензий и только присматривались к бизнесу. Но были и

ребята более продвинутые в профессии. Молодых мало. В основном народ среднего возраста и постарше. Мне на тот момент без малого исполнилось 47 лет, и я не был самым старшим. В профессиональном плане новые рекруты были из инженеров, а также из людей с опытом в бизнесе, бухгалтерии, продажах... В команде нашего призыва не было никого, кто пришел бы в страхование по зову сердца или по совету друзей, или желая продолжить дело отцов... Хотя именно эти люди, по итогу, очень успешны в страховом бизнесе.

Где-то к марту 2003-го я уже имел на руках обе страховые лицензии. Но в офисе Рона имелось ещё своё «неуставное» требование: иметь лицензии серии 6 и серии 63. Это лицензии NASD (National Association of Security Dealers), не страховые, а для продажи совместных фондов, которыми финансируются так называемые variable контракты страхования жизни. Агент «Фермера», помимо продуктов life insurance, продает (точнее, имеет право продавать) инструменты пенсионного планирования: IRA, 401K и все семейство этой линейки. Компания требовала, чтобы эти две лицензии агент приобрел в процессе работы, через пару лет. Но Рон знал по своему опыту, что гораздо проще получить лицензию, имея свободное время, а не когда твой телефон разрывается каждую минуту от звонков. Поэтому он требовал, чтобы его агенты получали лицензии заранее.

Раз требует – почему бы не сделать? Я купил в сети программину для подготовки к экзамену. На курсы ходить не обязательно, готовлюсь дома. В рекламе программину сказано: если в нашем тесте ты наберешь 70% правильных ответов, то лицензия твоя, или мы возвращаем деньги. А 70%, между прочим, – это то количество, которое необходимо набрать в тесте «Промертикса», независимой организации, которая для всех тесты проводит.

Гоняю я эту программину и так и сяк, но больше, чем 72-73% на ней не набираю. Постоянно что-то не так делаю! Казалось бы, даже в совершенно очевидных обстоятельствах программа говорит, что я ошибся, и гоняет меня по материалу как сидорову козу. Но, видимо, какой-то скрытый смысл в этом процессе все же имелся, поскольку на экзамене я ответил правильно на 19 из 20 вопросов, набрав 95% вместо требуемых 70%. Медаль за это, конечно, не дают. Жаль только нервов, потраченных на подготовку. Думал, я уже тупить с возрастом начал.

Как Рон отбирает новых агентов

Есть некоторая разница между словами дистрикт-менеджера, расписывающего новичку его будущую карьеру страхового агента в компании, и тем, что новичок поймет намного позже, когда ознакомится с реальными обещаниями со стороны компании. Кстати, по мере написания этих воспоминаний я все меньше нахожу разницу (точнее, вообще не нахожу) между «уважаемым» бизнесом страхования и «презренным» бизнесом сетевого маркетинга.

Помнится, слушал я одного бывшего священника, который преуспел как сетевик. У него есть лекция «Иисус Христос и сетевой маркетинг». Как Иисус создал frontline из 12 человек, как один потом «дропнул»... Как Иисус для людей массовые мероприятия проводил, презентации, говоря современным языком. Иисус говорил ученикам: идите и учите, как учить. Вот с этого, как он рассказывает, и пошел сетевой маркетинг.

Если вам когда-нибудь доведется попасть на презентацию по сетевому маркетингу и на презентацию по страховому бизнесу, вы увидите, насколько они близки по сути: заинтересовать, нарисовать яркую картинку обеспеченного будущего, не пугать сразу деталями и трудностями, обещать помощь на всех этапах, подписать на следующий шаг. Следующий шаг состоит в том, что новичок начинает ходить на собрания и презентации, изучать распространяемый продукт, изучать бизнес, расти по принятой в этом бизнесе схеме продвижения наверх.

Итак, что обещают новичку-страховому агенту:

— ты работаешь на очень известную компанию, которую все знают, поэтому с тобой захотят иметь дело все или почти все, ты – солидный;

— хотя ты ничего не знаешь, но мы тебя всему научим с нуля;

— у нас мощнейшая система поддержки клиентов и агентов, она удержит тебя на плаву всегда, когда тебе понадобится помощь;

— у нас потрясающая компьютеризованная система, на зависть конкурентам;

— это простой бизнес, классический: всё известно, расписано, просчитано, тебе остается только делать то, что тебе скажут и чему научат.

Из позитива, о котором новичку не говорят, но который я испытал сам, хочу сказать: суть бизнеса captive агента состоит не в том, чтобы завоевывать новых клиентов, а в том, чтобы обслуживать существующих. Конечно, когда ты находишься в самом начале пути, то главный вопрос, который тебя беспокоит, – это где взять клиентов, если их вообще нет. Безусловно, с этим надо разобраться. Но года через два-три клиентов у тебя станет столько, что их обслуживание займёт всё твоё время без остатка. Ты даже прекратишь рекламировать свои услуги, но к тебе будет идти поток тех, с кем ты уже работал, а также клиентов, пришедших по их рекомендации, и ты уже не знаешь, что делать. Это очень похоже на медицинский офис: раскрутившиеся врачи уже не берут новых пациентов, не хватает свободных рук и времени ими заниматься.

Страховщику, если он хочет расти, сделать это не трудно: снимаешь офис побольше, нанимаешь сотрудников. Избавляешься (это очень важно!) от тех клиентов, которые голову морочат и часто приходят с копеечными страховыми случаями. Высвобождаемое время можно использовать в десять раз эффективнее.

Самое трудное – это выстоять первые два-три года. Потом уже легче на порядок. Но этого я ни разу не услышал от Рона! Видимо, потому, что сам он никогда агентом не был. «Фермер» любит рекрутировать своих дистрикт-менеджеров из бывших спортсменов и тренеров. Рон в своей прошлой жизни тоже был тренером по бейсболу в университете. Это работа, требующая просеивания тысяч людей ради того, чтобы найти несколько жемчужин. По мнению компании, тот, кто делал это в спорте, не менее успешно применит свои навыки в страховании.

ДМ (дистрикт-менеджер) получает от компании 8-10% от того, что приносят агенты в его районе. В нашем районе было 25 агентов. Если агент получает десять тысяч комиссионных (а я на этот уровень вышел менее чем за три года), то его ДМ получает тысячу. Получается, хороший ДМ, у кого под крылом с полсотни агентов, может зарабатывать очень прилично.

Чтобы стать дистрикт-менеджером, нужно пройти специальный тренинг в компании, выполнить смехотворный норматив по продаже страховок (делается легко просто на знакомых), потом пройти стажировку у опытного ДМ, и ты готов на выход! Нужно только иметь свободный район в приемлемом

месте. Рон пять лет был ДМ где-то под Сакраменто. Там он успешно зарекомендовал себя, имел массу внутрикорпоративных отличий, и наш район в самом сердце Силиконовой долины перепал ему именно потому, что он был чемпионом в своем деле. Рон имел тонкий нюх на людей, умел увидеть в них потенциал, который они сами подчас не видели. В страховании он практически не разбирался.

У компании «Фермер» таких, как Рон, в Силиконовой долине было с десяток. Территориальное деление носит совершенно условный характер. Если бы тогда я знал то, что знаю сейчас, то пошел бы к другому ДМ, по соседству. Он был ДМ уже в третьем поколении: он сам, его отец и дедушка тоже. Он знал подноготную страхования насквозь, и, наверное, мне с ним было бы легче. Но я не жалею, что попал к Рону. Во-первых, он классный мужик и очень приличный человек, целостный, без гнили. Во-вторых, он мне сильно помогал своими средствами: сводил с грамотными агентами, которые были готовы поделиться информацией (таких очень много, кстати). В-третьих, я получил полную свободу, и сам разобрался во многом, поскольку никто меня не загонял ни в какие чрезмерно жесткие рамки. Это стиль Рона – находить тех, кто сам выплывет.

Откуда возьмутся первые клиенты?

В начале пути, не имея представления о бизнесе, больше всего я интересовался вопросом, откуда возьмутся клиенты? Надо ещё заметить, что мое отношение к «Фермеру» на тот момент было скорее скептическим, чем радужным. Сам я был застрахован в Safeco.

«Фермер» был нашим первым страхователем в тот период, когда мы ещё жили в Сан-Франциско. Там много русских агентов, и для новичков были низкие цены. Но мы откуда через пару лет ушли в AAA (Ассоциация Американских Автомобилистов). И экономия была очень существенной. Так что поначалу наши отношения с «Фермером» я бы охарактеризовал как «поцелуй без любви». Но по натуре я любознателен и открыт новому. Ещё я считаю, что если из десяти начинаний у человека хотя бы одно удалось, то это очень успешный человек. Страшно не обломаться – страшно ничего в своей жизни не сделать!

Рон расписал мне схему, как находить клиентов, и я понял, что его офис так и работает. Через Temporary Agency нанимаются на почасовой основе сотрудники, которые прямо из офиса Рона обзванивают местное население. Это так называемые «холодные звонки», тогда они еще не были запрещены. Тебе назначают аппойнтменты, ты на них ходишь, собираешь информацию, делаешь квоты, заносишь бизнес в систему... То есть успешное начало строится на телефонных звонках, которые ты либо сам делаешь, либо, если позволяют средства, наемные сотрудники. По статистике Рона получалось, что назначить один аппойнтмент стоит десятку. Из них каждый третий успешный, – вот тебе и цена нового бизнеса.

Когда дошло до дела, оказалось, что схема эта безобразно провальная, с почти нулевым результатом. Из агентства мне присылали каких-то совершенных неумех, которые не могли ничего толком делать. Разве что один из пяти. Брели за них по 18 долларов в час. Половина аппойнтментов, которые они назначали, пользуясь инструкцией и речевкой (скриптом) Рона, срывались. Ну, например: жена сняла трубку и согласилась на встречу. А муж пришел домой и на неё наорал, чтобы не водила в дом, кого попало. Это через одного. Я месячишко поработал по предложенной Роном схеме и понял: либо надо валить, либо что-то другое придумывать. Так дело не пойдет.

Мне не хватает веры в то, что делаю

Нельзя ничего успешно продать без веры в то, что ты делаешь добро человеку, которому продаешь свой товар. Не говорю о проходимцах или людях с серьезными нравственными проблемами. Речь о самых обычных, нормальных людях. Изучив много литературы по продажам, я решил для себя, что мой естественный стиль – продажа через просвещение, Sale by Education. То есть если мне самому нравится какая-то вещь или услуга, мне нравится рассказывать о её возможностях и достоинствах, не скрывая от клиента ничего, что влияет на его решение, если я рад за клиента в том смысле, в каком он сам будет доволен покупкой, то я могу заинтересовать человека, просветить его, объяснить всё. Если он захочет совершить покупку, то я помогу ему принять хорошее решение.

Я не умею и не хочу ничего втюхивать ни за какие деньги.

Просто не умею и не хочу! Мне противны все эти дешевые трюки по манипулированию людьми, которыми забиты книги по страхованию и семинары по продажам. Чуть собачья! Или ты делаешь хорошее дело, или вылетаешь из непотребного «бизнеса» с треском и позором.

Начало наших отношений с «Фермером» было омрачено тем, что, при всей моей открытости и готовности учиться и следовать преподаваемой агентам науке, я не верил, что делаю добро, страхую людей в «Фермере». Не вообще страхую, а именно в этой компании. У меня на тот момент величина страхового премиума доминировала в сознании как единственно важный фактор. Или я предлагаю клиенту самую лучшую цену, в крайнем случае близкую к лучшей, или я занимаюсь кидаловом в форме сокрытия от клиента информации о том, где он может получить цену лучше. Этот пункт доминировал у меня в сознании. Как клиент страхования с ментальностью нового эмигранта («нам бы подешевле»), я мешал себе как агенту.

Сейчас я понимаю, что просто не понимал тогда основ страхового бизнеса ни как агент, ни как клиент. Темный был, неамериканский очень в этом понимании. Рон мне постоянно прочищал мозги, но я с ним спорил, и, похоже, он разочаровался во мне как в будущей звезде страхования. Хорошо понимаю его, так как по своему школьному опыту знаю: нельзя помочь ученику, который ставит под сомнение слова учителя. Но, как выяснилось чуть позже, проблема была и со стороны Рона: не вызывал он у меня доверия! Точнее, не он лично, а его слова. Я понимал, что Рон говорит все то, что должен, то есть не искренне, а недоговаривая. А может, и вовсе не зная. Иногда проще не знать, спишь спокойнее. Да и облом с обзвоном населения о многом говорил...

Так мы дожили до августа-сентября 2003 года. К этому времени я сдал экзамен на все лицензии и стал думать, как строить бизнес дальше. У компании, надо сказать, имелись красивые толстые книги – руководства по ведению бизнеса. Очень хорошие, об этом я сужу и как агент, и как человек с опытом в образовании. Я штудировал эти тома. К ним ещё прилагалось большое количество онлайн-курсов, которые нужно было проходить. Это формальное требование. В плане познавательности онлайн-курсы были нулевыми, но, видимо, просто необходимо было совершать какое-то формальное действие.

Компания в то время как раз переходила на веб с так

называемых «зеленых экранов», то есть мейнфрейм-терминалов с командной строкой и чудовищно неудобным интерфейсом. Не уверен, что это можно назвать забавным, но однажды в системе произошел сбой и стёрлась вся информация о пройденных мной курсах. Пришлось все проходить заново.

К августу-сентябрю я более-менее научился делать приемлемые квоты на страхование домов и машин. То есть я уже мог предложить цену раза в полтора-два ниже, чем полгода назад, когда я впервые сел к экрану агентского терминала и по уровню понимания правил игры ощущал себя не столько страховым агентом, сколько клиентом, причем довольно темным.

В широких кругах интернет-пользователей бытует распространённое мнение, что разумный человек может легко сам застраховать дом или машину в сети, где есть полный доступ ко всем тем возможностям, которые есть и у страхового агента. Это абсолютно не так! Агент не только имеет более широкое поле для маневра, поскольку его доступ в систему более разнообразен. Он на порядок больше знает, как выжать из системы лучшую цену, чем даже грамотный непрофессионал. Это знание к агенту не за месяц приходит, даже если его будут учить этому каждый день. Это требует довольно много времени.

Самому страховаться не следует еще и потому, что, в случае чего, может выясниться, что из-за ошибки в страховании денег (страхового покрытия) либо нет, либо их недостаточно. Так вот, если человек сам страховался, то денег не будет, взяться им неоткуда. А если это ошибка агента, то на этот случай у агента есть страховка как минимум на полмиллиона. Обычно же — на миллион. У меня так и вовсе на пять миллионов. Разница в цене между пятью миллионами и одним была незначительной, и я взял на пять. Вот оттуда деньги клиенту и придут.

Итак, если в начале пути сам я не стал бы вообще страховаться в компании «Фермер» из-за их цен, то в первые полгода наступил прорыв и я почувствовал себя намного увереннее. У меня появились первые застрахованные: новые эмигранты с их первым автомобилем. «Фермер» в этой категории действительно очень хорош. Я так гордился своими первыми полисами, Боже мой! Мог по часу рассказывать о каждом.

Тем не менее, мне не хватало живого общения с кем-то грамотным и откровенным, кто мог бы положить мне в штаны сковородку в дополнение к чалме, выданной в офисе Рона. Я хотел пойти на тренинг «живьем», но такого в компании не

проводилось: либо онлайн-курсы, либо книжку читай, либо ходи на семинары в офис Рона. Все это я уже перерос, мне нужен был прорыв в понимании бизнеса. В отчаянии я ткнул пальцем на мониторе Рона в какой-то странный тренинг по коммерческому страхованию, предлагаемый в октябре 2003 года. Чтобы туда попасть, требовалось направление от ДМ. Рон пожал плечами, но противиться не стал и выписал мне направление.

Куда и зачем я иду, кто будет там учить, чему учить, кого учить, – ничего я в тот момент не знал. Ясно было одно: нет ничего хуже бездействия. Во всяком случае этот трёхдневный тренинг проводился в офисе компании, в часе езды от нас. Оплачивалось проживание в гостинице, то есть тренинг с погружением. Прикольно!

Тренинг по коммерческому страхованию

На трёхдневный тренинг по коммерческому страхованию агенты съехались со всей Калифорнии, преимущественно из Северной. Компания предоставляла им гостиницу, поскольку люди издалека. Всего было человек пятнадцать. Практически все довольно опытные, в страховании работали по пять, десять, даже по двадцать лет. Но коммерческим страхованием либо совсем не занимались, либо чувствовали себя в этой области неуверенно, перезванивали по десять раз в службу поддержки, чтобы не напортачить.

Бывает так: боится у тебя хозяин лавчонки. И ему надо застраховать не только дом и машины, но и саму лавчонку. Либо это сделаешь ты, либо твоего клиента вместе с его домом и машиной уведет другой агент, который застрахует его бизнес.

Надо сказать, что компания и дистрикт-менеджеры (финансово заинтересованные стороны) сильно давят на агентов, чтобы они занимались коммерческим страхованием. Но агенты боятся. За пару лет работы агент-новичок, страхуя дома и автомобили, собирает себе портфолио и спокойно его обслуживает. А тут заново переучиваться. Коммерческое страхование – это совершенно другой мир, практически ничего общего не имеющий со страхованием домов и машин.

На семинаре мне было очень интересно. Проводил занятия профессиональный тренер, приехавший из головного

офиса, настоящий виртуоз и златоуст. Еще и шоумен – просто театр одного актера. Действо невероятное!

Но самое интересное происходило вечерами после занятий. Среди съехавшихся на учебу агентов были 3-4 парня из горных лесистых окрестностей озера Тахо. Простые ребята, они и выпить вечером были непрочь, не прямо-таки нализаться, но близко к этому. Им приходилось страховать много мелкого бизнеса: закусовые, парикмахерские, большие и маленькие мотельчики, – в окрестностях Тахо много горнолыжных курортов. Основную массу их клиентов составляли электрики, плотники, бетонщики, у которых в собственности пара единиц спецтехники, оборудование всякое... Так вот, эти подвыпившие «лесо- рубы» темными вечерами у светящегося бассейна, под пивко и виски, кому что больше нравилось, устроили мне настоящий курс молодого бойца. Я им – свои сомнения, а они мне в ответ – ржачку, пиво и сдобренные матерком объяснения, где я не прав. Со мной они вели себя панибратски, но без хамства. Друг друга посыпали матюгами, хотя и любя, нежно. Как-то я упомянул, что моя жена имеет ученую степень и она помогает мне в страховом бизнесе. Они ржали до слез, до икоты, катались по полу так, что чуть не свалились в бассейн. Но, надо сказать, в итоге я проникся их логикой и пониманием бизнеса.

Был, например, такой разговор. Самый матерый из парней, Рэндал, мужичок лет 40, с миллионным годовым оборотом комиссионных, мне объяснил: дело не в том, какую сумму страховых взносов человек платит в месяц, а в том, что редко кто застрахован адекватно тем рискам, которым он подвержен. Вот начнешь с человеком говорить, рассматривать его ситуацию, и видишь: случись что, а человек вообще практически не защищен, сколько бы он ни платил! Потому что его страховые покрытия не сделаны грамотно. Он платит за то, что ему не нужно, и не платит за то, что ему жизненно необходимо.

Я с недоверием посмотрел на Рэндала. Тогда его приятель, менее агрессивный мужичок, по-дружески мне говорит: «Начнешь работать – сам увидишь, что девять из десяти практически не застрахованы». Тут Рэндал, который во время паузы накачивался пивком, жутким голосом как заорет: «ДЕВЯТЬ ИЗ ДЕСЯТИ?! Да где ты, блин, видел такую лажу? Ты чего несешь, ваще? Если ты не знаешь ни фига, так и помалкивай!» Я смотрел на Рэндала с неподдельным интересом. Выдержав подобающую ситуации драматическую паузу, Рэндал шмякнул пустую бутылку в стоящий рядом ящик для мусора и

назидательно произнес: «Девятнадцать из двадцати практически не застрахованы! В лучшем случае!»

Это в корне изменило ситуацию. Теперь я не безликое страховое полено, втянутое в бизнес по экономии пары баксов. Теперь я страховая Чебурашка, консультант по защите от рисков. И моя работа стоит денег! Именно моя, а не только страховой компании, обслуживающей «общак» из денег клиентов, ну и самих клиентов тоже. Тут я даже внутренне приосанился. Тут только до меня дошло, что мой настоящий рынок – это люди, которым есть что терять! Только эти люди в состоянии оценить, что их защитой занимается не вчерашний рекрут из уволенных продавцов пылесосов, а человек с опытом ведения собственного бизнеса, купли-продажи недвижимости, опытом инвестиций и проч.

Тогда же я понял, что буду специализироваться на коммерческом страховании. Именно потому, что оно намного сложнее. Потому, что в нем намного больше денег. И потому, что там я смогу дать своим клиентам на порядок больше, чем экономия пары долларов.

В итоге я вернулся с тренинга совершенно другим человеком и в этом виде предстал перед лицом Рона Весника. Рон сразу понял по моей физиономии, что что-то произошло. Я ему в лоб, с ходу, сказал, что готов к бою и что он меня такого еще не знает. Рон довольно изощренно стал задавать мне те вопросы, по которым я раньше с ним не соглашался. Я парировал легко и непринужденно. Это очень просто, когда ты веришь в то, что говоришь. Рон был заинтригован. Я рассказал ему про поддатых мужиков и полученную от них школу жизни. Рон развел руками и с некоторым недоумением спросил: «Майкл, но разве не то же самое тебе говорил я?»

Рон был прав, он мне говорил почти слово в слово то же самое, но я ему не верил. Ему не верил, а мужикам податым поверил. Потому что Рон из книжки мне рассказывал, а они по собственному жизненному опыту это знали, из собственной практики. И они в это верили, а Рон нет. Вот так же, как он мне про обзвон клиентов по заученной схеме заливал, точно так же он мог рассказать и про остальное. Но только не в словах дело, а в том, кто их говорит, в его энергетике, в его невербальном послые, который ты получаешь на подсознательном уровне. И именно этот посыл заставляет тебя верить или не верить человеку и включает сознание в работу.

Нам поможет интернет

Конец августа и первую половину сентября 2003 года я занимался сайтом моего страхового агентства. Дизайн был скопирован с нашего школьного сайта, а странички я сочинял сам, одну за другой. Принцип был такой, чтобы на каждый вид страхования иметь отдельную страничку, кодированную ключевыми словами, чтобы её легко было найти в поисковых системах. Науку создания веб-сайтов, точнее самые её азы, я постиг раньше, когда занимался позиционированием сайта школы. В те годы несколько недель уходило, пока «роботы» доберутся до сайта и его проиндексируют, а без этого поисковики не выдавали ссылок.

Там же, на сайте страхового агентства, я разместил онлайн-формы для заполнения. И в сентябре-октябре стали люди заполнять формы и мне звонить. Не часто, но пару раз на день. В то время очень немногие страховщики имели свои сайты.

Рон Весник говорил мне, что так бизнес в страховании не делается: надо не из интернета клиентов приводить, а по рекомендациям знакомых и прямым контактам. В принципе наука построения страхового агентства говорит, что надо одновременно задействовать 5-7 различных стратегий маркетинга. По моим наблюдениям, не так важно, какие именно стратегии из известного списка, который дается новичкам, ты решил использовать. Важно с них не соскакивать и применять последовательно. Тогда все они начнут давать результат, пусть и не сразу. Проблема в том, что люди хотят быстрой отдачи и мечутся от одной маркетинговой стратегии к другой. Так у них точно ничего хорошего не получится.

На тот момент официальная линия компании была: «Не нужно ничего искать в интернете!» (Сейчас, конечно, другое время, всё изменилось.) Но у меня получалось, люди приходили, хоть и немного. Зато, как минимум, получаешь практику общения, приобретаешь опыт разговора по теме, шлифуешь свои знания.

На тренинге по коммерческому страхованию я познакомился с опытным агентом, который рассказал (я и не знал о таком!), что существуют компании, которые поштучно продают так называемые «лиды» (sales leads) по всем видам страхования. Работает это просто: потенциальный клиент в браузере

набирает, к примеру, «car insurance quote» и получает список ссылок. Верхушка списка – это те, кто платит за место наверху. Ниже – те, кто не платит. Часть списка – реальные страховые агенты и компании. Но среди них есть и специальные сервисы, которые предлагают клиенту заполнить форму, а затем перепродают её страховым агентам. Клиенту это выгодно: одну форму заполнил, а ему звонят пять агентов разных компаний, и каждый пытается предложить наиболее привлекательный вариант. Компания, которая «лиды» перепродает, тоже в прибыли: одну заполненную форму она продает пятерым.

Вернувшись с тренинга, я стал искать сервисы, продающие «лиды», и подписался сразу на пяток, чтобы понять, какие мне больше нравятся. В этой отрасли тогда всё только начиналось. Ещё можно было подписаться и что-то купить. Через год новички все смели и купить могли только те, кто подписался на сервис раньше. Но я успел к раздаче этого пирога.

«Лиды» на автомобили я очень скоро прекратил покупать. «Фермер» не мог перебить цены конкурентов, он был дороговат, а у людей был хороший выбор. Чтобы тратиться на «лиды», нужно иметь действительно интересное предложение. Зато дома «Фермер» страховал очень успешно!

Дело пошло. И если не в каждом доме, то через дом мне удастся и машину-другую застраховать, поскольку со страховки дома на страховку машины и, наоборот, с машины на дом, предлагаются скидки, и очень хорошие. Кроме того, человек может и не искать страховку на машину на тот момент, ему бы дом застраховать. Иногда срочно, если покупку надо закрыть. Не всякий клиент, застраховавшийся таким образом, будет с тобой много лет, но какая-то часть останется. И бизнес за собой принесет, и друзей приведет... В нашей практике статистика была такая: если у тебя есть 100 страховых полисов, то еще 40 в следующем году ты сделаешь либо с теми самыми клиентами (повторный бизнес), либо с теми, кому они тебя порекомендуют.

Мы стали довольно быстро набирать очки с явным перекосом в сторону страхования домов. В компании есть такой показатель: policy count, то есть количество страховых полисов, которые ты обслуживаешь. Другой показатель – количество households, количество обслуживаемых домохозяйств. Соответственно есть и такая характеристика, как количество страховых полисов на домохозяйство. У меня сначала было 1.4, потом поднялось до 1.7, потом 2.0. Чем больше это

соотношение, тем эффективнее ты тратишь время на работу с клиентами. Например, если у тебя есть три парня и у каждого из них по машине, то ты на них потратишь, например, три часа. А если у тебя есть семья, а у неё дом и две машины, то есть те же три полиса, то на их обслуживание требуется уже не три часа, а только два.

Через некоторое время у компании появилась новая, очень хорошая, программа по страхованию автомобилей. Я за год почти ко всем домам добавил где машину, где две, а где и три. Дело пошло!

Мои маркетинговые стратегии были такие:

— публикация статей в русских газетах, чтобы нас знали в общине;

— публикация объявлений там же;

— получение «лидов» с сайта нашего собственного агентства;

— покупка «лидов» в интернет-сервисах;

— обзвон бывших студентов и просто знакомых (это несколько сотен человек), просто чтобы рассказать им, что теперь я занимаюсь, страхованием, если у них вдруг есть нужда;

— проведение семинаров по страхованию в помещении школы;

— «Залив-пати». Мы собирали большие русские тусовки, по 150-200 человек, три раза в год. И даже сайт сделали, который так и назывался: www.zaliv.org. А там фотки с этих пати и русские «желтые страницы».

Но я знал, что мой главный удар придется по коммерческому страхованию, в котором я пока мало что понимал практически, но пару раз в месяц из интернета на меня попадали клиенты, и этот бизнес у меня тоже стал помаленьку двигаться. Рон, видя это, возликовал и сказал, что наконец-то понял, кто я такой и в чем мое призвание: коммерческий страховщик! Возрадовался он оттого, что это довольно редкий талант в страховом бизнесе. Из 25 агентов его дистрикта только двое работали в этом направлении. Я стал третьим.

Почувствовав вкус к этому делу, я подписался на довольно дорогой сервис. Они брали 1200 долларов в месяц за пересылку всех коммерческих «лидов» штата Калифорния. Местных там было процентов 20, в основном Лос-Анджелес, Сан-Диего, Риверсайд-Каунти. В месяц мне приходило до 400 «лидов» всех мыслимых типов. Половину из них «Фермер» не

брал, и мне пришлось научиться размещать их на стороне, что тоже неплохо. Ежедневно я беседовал с десятком владельцев самых разных бизнесов, делал квоты, отсылал, торговался, перезванивал по 20 раз на день андеррайтерам «Фермера» (это сотрудники компании, которые решают, брать это страхование или не брать, а если брать, то на каких условиях). У меня пошли добротные клиенты: рестораны, магазины самые невероятные, кафешки, офисы, пекарни, парикмахерские, заточка ножей, арт-студия, магазин массажных кресел, строительные подрядчики... Я балдел, тащился от всего этого, упиваясь победами, новыми знакомыми, растущими комиссионными.

Буквально за год я окупил все деньги, потраченные на «лиды» из интернета, на свой опыт страхового агента и первоначальное портфолио – book of business. В нормальных условиях я бы и за пять лет не успел того, что успел через год.

Через год на каком-то сборище (я в них плохо ориентировался) мне вручили симпатичный кубок как передовику коммерческого страхования. Я поинтересовался у большого начальника, стоящего в иерархии компании на два уровня выше Рона, в чем смысл награды.

— Ты вошел в top one percent по Калифорнии в этом виде страхования.

— А из какого количества агентов? — спросил я.

— Из двух с половиной тысяч.

Я был разочарован.

— А, я попал в число лучших двадцати пяти коммерческих агентов? Не в тройку, не в пятерку, всего лишь в двадцать пять?

— Верно, — ответил он, хлопнув меня по плечу. — Но знаешь, что интересно? За те 75 лет, что существует наша компания, это первый случай, когда человек попал в эти двадцать пять на первом году работы!

Нас трое в дистрикте Рона

Как я уже упоминал, специалистов по коммерческому страхованию в дистрикте Рона до меня было двое. Численный состав дистрикт-агентов был очень интернациональным, но белых было всего человек пять. Эти двое оказались белыми американцами и, по совместительству, евреями.

Старина Фроим собирался на пенсию. Если бы его

переместить во времена Шолом-Алейхема, то он отлично бы смотрелся в роли мельника или мясника: крупные черты лица, медлительность. Каждое слово из него выходит долго и основательно. Успеваешь обо всей своей жизни передумать, пока он закончит одну фразу. Фроим специализировался на страховании многоквартирных домов. Это дело очень достойное: клиентов мало, денег с каждого много. Есть время поддерживать с ними отношения. Есть возможность углубиться в детали страхования.

Когда клиент даёт тебе 20 тысяч в год комиссионных и он знает об этом, то он ожидает от тебя глубокого погружения в его бизнес, а не только в свой. Только тогда агент может доступными ему средствами прикрыть реальные риски этого конкретного бизнеса, с учетом десятков присущих именно ему нюансов. Но в коммерческом страховании агент должен продать себя дважды: один раз – клиенту, а второй раз – коммерческому андеррайтеру, который по правилам компании (зачастую неписаным правилам) решает, взять на себя тот или иной риск, или нет, а если взять, то какую цену страховки назначить. В этом деле очень много субъективного. Такой агент, как Фроим, который всех андеррайтеров знает с пеленок их карьеры, и они ему доверяют, как самим себе, может выбить для своего клиента очень серьезные скидки, которых мне, как новичку, для моего клиента никто не даст.

Второй коммерческий агент, Стивен, был прямой противоположностью тяжеловесного седого Фроима. 40-летний Стивен несколько лет после окончания университета работал программистом, но лет в 25 ушел в страхование, поскольку его отец был страховым брокером. Стивен сознательно принял такое решение, желая построить собственный бизнес. Он страховал все подряд, без особой специализации. Внешне Стивен был чернявым живчиком с лицом интеллигента из народа. Эдакий жизнерадостный мужик с доброй улыбкой и некоторой хитринкой в глазах, прямо как у Ленина на портретах советских художников.

Оба они были очень доброжелательны, всегда вызывались помочь, научить, проконсультировать. Однажды Рон устроил у себя в офисе семинар по страхованию многоквартирных комплексов и пригласил Фроима его провести. Фроим согласился и пришел с кипой распечаток. Я, было, губы раскатал, но не тут-то было! Оказалось, это он онлайн-формы распечатал, поскольку не привык работать на компьютере,

– старая школа. И по этим формам Фроим ме-е-е-едленно шел с нами, ничего не объясняя. Он мямлил вяло, и содержание было равно нулю. Лучше бы Рон пригласил чернявого Стивена.

Читаю книги по бизнесу

В этот период жизни я впервые стал читать книги по организации и ведению бизнеса. Это входило в курс «молодого бойца». Материалы по этой теме делились на три уровня приближения к страхованию:

— толстые учебные пособия компании, на 90% привязанные к бизнесу самой компании, что очень полезно. Качество великолепное, особенно для новичка;

— книги по ведению страхового бизнеса, написанные, как правило, страховыми агентами различных компаний на манер «история моего успеха». В этой категории с переменным успехом можно было наткнуться как на очень познавательное чтение, так и на пустую похвальбу;

— книги по малому бизнесу как таковому.

Если из первых двух категорий я пытался выудить ответ на вопрос, как мне расти в страховании, то последняя категория, которая простым языком учит бизнесу, повергла меня в полное смятение. Не было ни одной классической ошибки, которой я бы не совершил в своем школьном бизнесе! Ощущение такое, что все примеры прямо с меня списаны. Как школа и консалтинг выросли и не развалились, будучи созданными в нарушение всех бизнес-правил? Не знаю. Вернее, некоторые соображения у меня есть, как практические, так и эзотерические. Но это к делу не относится.

Ступени роста молодого агента

Поскольку страховое агентство – это классика малого бизнеса, где, как нам объясняют, всё уже известно, просчитано и выверено до микрона, я старался действовать по спущенному мне сверху алгоритму. Тем более, что за старание и послушание новым агентам от компании перепадает масса очень сладких «пирожков и конфеток».

Становление агента в компании складывается из

нескольких этапов. Поначалу человек без всяких обязательств с обеих сторон ходит в офис ДМ, получает лицензии, учится делать бизнес. В это время он чисто технически прикрыт самим дистрикт-менеджером: работает из его офиса, защищен его страховками, не имеет самостоятельной функции в компании, за исключением доступа в систему и возможности реально вводить в систему новый бизнес.

Чтобы перейти в новое качество и стать Агентом Резерва, новичок должен выполнить норматив: за четыре месяца выпустить некоторое количество (сорок, если не ошибаюсь) страховых полисов на дома и машины и 3 полиса на страхование жизни. Любые четыре месяца, идущие подряд один за другим. После возвращения с семинара по коммерческому страхованию я выполнил этот норматив за следующие четыре месяца и к 1 февраля 2004 года официально стал Агентом Резерва.

В этом качестве мне положены всевозможные премии за выполнение нормативов роста. В страховом бизнесе, как я уже сказал, первые два года – самые трудные. В этот период успешному агенту дают деньги, чтобы он выстоял и развивался. То есть что-то дают просто деньгами, а что-то целевым назначением: на оплату труда нанятых помощников, например. Если агент проработал с компанией четыре года, то эти деньги он возвращать не должен. Часть денег дают в долг. Есть определенный график списаний долга.

Насколько много денег перепадает агенту? Я за два года получил более 70 тысяч. В этот период сверху также спускают определенные нормативы выдачи бизнеса на-гора. Не выполнив эти нормативы, нельзя перейти в следующую категорию – Реальный Агент. Я стал Реальным Агентом ровно через год, 1 февраля 2005 года.

На этом этапе субсидии даются полной мерой, в отличие от более скромных ресурсов, перепадающих Агенту Резерва. Точнее, на этом уровне дают намного больше денег на целевые расходы: аренду офиса, рекламу, на много чего еще.

Агент должен отблатрачить Реальным Агентом четыре года, только тогда его выпускают в свободное плавание, не требуют выполнения тех или иных нормативов. Агент просто работает, преимущественно обслуживая своих старых клиентов.

На каждом этапе продвижения вверх по карьерной

лестнице процедура посвящения становится все более торжественной. В Агенты Резерва меня посвящал Рон. В Реальные Агенты – его начальник, который курирует всю Северную Калифорнию. Он приехал и от лица компании подписал со мной агентский контракт. По ходу перелистывания и проставления инициалов на страницах контракт положено комментировать и объяснять, что он и делал. Но я почти не слушал. К этому событию я, и не только я, но и небольшая группа сотрудников моего агентства, пробивались два года! Это было достижение! Хорошо, если из сотни начинающих посещать семинары в офисе ДМ один придет в эту точку... Однако не будем забегать вперед.

Недельный тренинг в Лос-Анджелесе

Став Агентом Резерва, в апреле 2004-го я удостоился чести отправиться в головной офис компании, находящийся под Лос-Анджелесом, на недельный тренинг для новых агентов. Тренинг назывался красиво: «Фермер Университи». В шутку я перевел это на русский как «сельхозакадемия».

Нас поселили в гостинице, организованно кормили два раза в день, с третим мы уже сами должны были определиться. Занятия проходили с 8 утра до 9 вечера. Марафон еще тот! В группе было сорок-пятьдесят человек со всех концов страны. Возрастной диапазон от 20 лет до 65. Запомнилась очень энергичная афроамериканка из Луизианы, которая вышла на пенсию и затосковала от безделья. Стала заниматься страхованием, и у неё пошло. В большинстве своем публика была средних лет. Этнический состав тоже разнообразный, пожалуй, только индусов не было. А так и арабы, и латиноамериканцы, и выходцы из стран Азии: филиппинцы, вьетнамцы, китайцы. Не менее половины – белые, но не калифорнийцы.

Как-то вечером мы сорвались к океану. Половина нашей толпицы в 30 человек, скинув с себя лишнее, рванула в ледяную воду с воплями, что, вернувшись домой, будут всем рассказывать, как купались в океане. Правда, перед этим они в баре накачались виски практически без закуски. Девочка одна проставлялась, ей по наследству папино агентство перешло, и она от щедрот угощала.

Ребята на курсе были очень славные: серьезные, энергичные, и все с высшим образованием. С ними легко в группах работать, никто не отсиживается и не прячется за чужую спину.

Не могу сказать, что я научился чему-то из области страхования. Тренинг эти вопросы обходил. Нас учили, как делать бизнес, как общаться с людьми, как разрешать конфликты, как отвечать на заковыристые вопросы клиентов... Много было заданий, где от нас требовалось самим что-то придумать, и всё шло настолько гладко, что я, привыкший, что когда в студента пихают знания, то он ищет способ уклониться, просто душой тут оттаял.

Выступали по часу большие начальники из самой компании. Слушать очень интересно, начинаешь понимать динамику гигантской организации, ее процессы, интересы, политику, отношение к тем или иным событиям и тенденциям в жизни страны... Когда понимаешь, что нарисовано на большом полотне, легче ориентироваться в принятии решений на своем агентском уровне.

Но физически приходилось тяжело. С непривычки выси- деть на стуле больше двух часов непросто. А находиться в напряжении по 12 часов в день, слушать препода, слушать своих одноклассников, имен столько запомнить, – мама род- ная! Американцам в этом смысле проще, они с детства приу- чены имена запоминать пачками. А тут еще имена-то какие, язык сломаешь, выговаривая.

Еще было много юмора, приколов, шуточек-прибауто- чек на грани фола. Я несколько раз себя спрашивал, как пре- под не боится так скользко шутить в аудитории из 50 человек. Ведь никогда не знаешь, кто какотреагирует. Но все происхо- дило очень мило, по-доброму, с огоньком. Ещё несколько лет спустя я находился под впечатлением от этого недельного при- ключения. Видимо, сама энергетика места и времени была такой хорошей, что память о ней остается с тобой надолго.

Страхование – это жизнь. И наоборот

Если вы не устаете радоваться жизни и удивляться ее разнообразию, то страхование – это ваше! Нет абсолютно ничего в подлунном мире, что не имело бы отражения в мире страхования, что нельзя было бы застраховать или как мини- мум оценить с точки зрения страхования.

Если у вас небольшой жизненный опыт и вы изучаете страхование, ваш жизненный опыт растет. Если у вас большой

жизненный опыт и вы изучаете страхование, то, с одной стороны, вы восхищаетесь тем, как мудро, глубоко и всесторонне всё в нем предусмотрено. С другой стороны, до вас доходит, что есть многое в жизни, чего вы и представить себе не могли со всем своим большим опытом, а в страховании и это уже просчитано, предусмотрено, взвешено и выражено в долларовом эквиваленте.

Страховой полис

Страховой полис – это юридический контракт на много страниц. Если вы перечитаете свой страховой контракт на автомобиль или дом, то скорее всего будете вынуждены признать, что сам черт в нем ногу сломит. Так и должно быть, мы не адвокаты, чтобы в контрактах разбираться. Но и адвокат, если только он не специализируется на страховании автомобилей или домов, тоже в практическом плане немного оттуда почерпнет.

То есть, когда наступает момент истины в форме страхового случая и клиент приходит с иском (claim), даже юридическое образование не позволит вам определить, заплатит страховая компания или нет, и если заплатит, то какую часть.

Многие скажут, что я преувеличиваю. Это правда. Использование определенной доли гротеска – мой стиль изложения. Но я не пытаюсь приврать или преувеличить. Гротеском я просто пытаюсь привлечь ваше внимание к тому, что не всегда, конечно, но очень часто именно в суде выясняется, должна ли страховая компания платить. И если должна, то сколько? Это при том, что у вас на руках подписанный юридический документ, который якобы всем понятен.

Более того, чем выше сумма иска, тем больше внимания компания обращает на этот иск, тем больше финансового смысла в том, чтобы нанять серьезных специалистов и уклониться от уплаты. Копеечные иски оплачиваются легко даже тогда, когда их можно и нужно бы оспорить. Но оспорить выходит дороже, чем заплатить. Ни истина, ни справедливость не имеют отношения к страхованию, только денежный эквивалент выбранного решения. Компания сделает то, что по совокупности расходов ей обойдется дешевле. Я говорил об этом выше, но повторяю и в этой части моей истории: не только страхование, но и суд, и сами по себе законы отношения не имеют к справедливости в бытовом ее понимании.

За семь лет работы страховым агентом и независимым брокером я перечитал и по буквам проштудировал, протестировал, если можно так сказать, десятки контрактов. С адвокатами их обсуждал, с андеррайтерами, с claim adjusters (оценщиками претензий) и их начальниками, с юристами страховых компаний. И скажу так: если ваш страховой агент или брокер говорит вам, будто понимает абсолютно всё в контракте и знает, за что на практике вам заплатит компания и за что не заплатит, – не верьте ему! Помните: чем выше сумма вашей претензии к страховой компании, тем больше шансов, что либо не заплатят вообще, либо не заплатят полностью, либо заплатят после чудовищных мытарств и разборок.

Конечно, всё не обязательно так мрачно. Страховые компании, не пискнув, выплачивают большие суммы там, где ситуация кристально чиста. Но если есть зацепка, то шансы на её использование растут вместе с суммой исковых претензий. Это не более, чем мои частные наблюдения, мое личное мнение, не претендующее на абсолютную истину.

Переход клиента к другому агенту компании

Положим, что агент получает 10% от премиумов, которые клиент платит за обслуживание его полисов. Казалось бы, в такой ситуации агенту выгодно переманивать клиентуру у других агентов внутри компании. И было время, когда некоторые новички за счет таких действий росли вдвое быстрее тех, кто приводил в компанию новых клиентов. Для компании нет разницы, кто из агентов получает комиссионные за сервис. Но компания заинтересована в привлечении новых клиентов, это очень важно для её развития. Значит, нужно как-то переключить внимание агентов с переманивания уже существующих клиентов на поиск новых. Для этого ввели такое правило: если ко мне переходит клиент от другого агента нашей компании, то я этому агенту должен сразу выплатить сумму в размере годовых комиссионных. То есть первый год я буду обслуживать этого клиента бесплатно, да еще и заплатив вперед. А если он и от меня уйдет в течение года, то я не просто бесплатно работал, но и себе в убыток.

Тем не менее переходы случаются. Иногда повод для

этого совершенно безобидный: переехал человек и ищет местного агента, поближе. Но бывает, что клиента обидели, или он считает, что его обидели. Надо сказать, что среди страховых агентов попадаются порой люди, мягко говоря, неадекватные. Они отказываются делать то, что обязаны, отказываются исправлять собственные ошибки.

Помню случай: к нам перешла семья, которая лет десять была неправильно застрахована одним агентом. Глава семьи, мой знакомый, позвонил мне однажды и попросил глянуть, всё ли у него в порядке с покрытиями. Я имел такую возможность. Зашел в его аккаунт в системе и немного удивился. Покрытия были в порядке, но у знакомого оказалось не один аккаунт, а два: один на дом, другой на две машины. Будто две разные семьи застрахованы. А ведь за страховку по принципу «с дома на машину» компания дает клиенту скидку 15%, а «с машины на дом» – еще 20%. Машины у них появились раньше, а дом добавился лет пять назад.

Я подумал, что вышла путаница, такое бывает, и посоветовал знакомому позвонить агенту и попросить его объединить аккаунты. Более того, по правилам компании клиенту положено выплатить разницу. За пять лет там кругленькая сумма набежала.

Знакомый радостно звонит своему агенту и говорит, что хотел бы объединить оба аккаунта и получить назад переплату. Тут, надо заметить, есть одна деталь: при возврате денег с агента удержат ранее полученные им с этой переплаты комиссионные. И агент это понимает. Сейчас, задним числом, я думаю, что со стороны агента это была умышленная уловка в момент страхования дома: разделить полисы, не дать скидок и получить больше комиссионных. Почему я думаю, что это не было добросовестной ошибкой? Потому, что агент не только не внес изменения в систему, не только не извинился, но ещё и наорал на мужика, что надо было ему раньше думать, а сейчас, задним числом, уже ничего изменить нельзя.

Пришлось знакомому к нам перевести и всё переделать за наш счет. Комиссионные за возврат удержали с меня, как с его текущего агента. Правильнее было бы знакомому позвонить в службу поддержки компании, сотрудник сам бы всё это ему сделал. Но мне не хотелось подвергать его лишнему стрессу, он и так трясся весь после разговора с агентом. Не привык, чтобы на него орали, да еще в ситуации, когда могли бы извиниться.

Агенты бывают разные

Если продолжить тему, как агенты манипулируют размерами премиума, то вспоминается ещё такой эпизод. Моя коллега по дистрикту, китаяночка Джеки, попросила однажды помочь ей с коммерческим полисом. Она о коммерческом страховании ничего не знала. Мы с Джеки дружили: ходили на одни собрания, я её всегда подвозил на удаленные мероприятия, поскольку она панически боялась водить автомобиль, хоть и водила, конечно, по необходимости. Я часто думал, сколько ей лет. Сказать двадцать восемь – не поспоришь. Сказать сорок два – тоже сгодится. Оказалось, ей было сорок шесть. Молодец!

У нее такая ситуация: нужно застраховать магазин на случай получения работниками травмы на производстве. Есть такой обязательный вид страхования – Workers Compensation, «ворк-комп». На эту тему нам еще предстоит более подробный разговор, поэтому сейчас ограничусь только общими сведениями, что премиум по «ворк-комп» высчитывается как процент от заработной платы сотрудников. Каждая профессия имеет свой риск и свой ценник, свой процент от зарплаты наемных работников. Если бы не заковыристая система скидок за самые разные параметры бизнеса, то премиум можно было бы вычислять на обычном калькуляторе. А так мне пришлось приехать в офис Джеки, благо это недалеко, чтобы научить её, как это высчитывается, дело это нехитрое. Не заниматься же мне каждый раз её клиентами!

Сели мы с Джеки за компьютер. Я ввожу данные в одну графу документа, открытого на экране, потом переходим к следующей графе, и наконец выскакивает итоговый премиум: 2200 долларов в год. Джеки недовольно качает головой: «Нет, Майкл, так не годится. Хозяин магазина сейчас платит четыре с половиной тысячи в год. Даже если мы ему сделаем ровно четыре, он будет очень доволен».

Такого оборота я не ожидал. Там и комиссионных-то всего 8%, то есть с лишней тысячи клиента Джеки получила бы всего восемьдесят долларов, не миллион!

— Послушай, — говорю ей, — ты же видела, это высчитывается процент от зарплаты. Мы при всем желании ничего сверх того накрутить не можем.

— Ладно, — говорит она, — но я видела, что ты ему

скидки набросал в корзину.

— Так ему положены эти скидки, лишнего я не давал.

— Это ты, умный, знаешь, что положены скидки. А я дура и не знаю. Убирай скидки!

Мне даже обидно стало. Вместо того, чтобы порадоваться, как классно мы ее клиента упаковали, она хочет с него лишние деньги содрать. Убрали все скидки, вышло 2800. Джеки немного успокоилась, хотя было заметно, что несовершенство системы ей не нравится. Будь это страховка на автомобиль, она легко бы упятерила цену, при желании. Там возможности для маневра воистину безграничны.

Бизнес с нуля раскручивать сложно

Когда очень хочешь, чтобы что-то произошло поскорее, то время застывает и кажется, что до желанного события проходит целая вечность. Некоторые за 2-3 недели поиска новой работы умирают и воскресают пятьдесят раз, с каждым телефонным звонком или с каждым сообщением от рекрутера по электронной почте.

С раскруткой бизнеса происходит та же история. Никто тебе никогда не обещал, что если разослать сто сообщений по знакомым со словами «приходите ко мне страховаться», то пятьдесят придут страховаться на этой неделе, а остальные на следующей. Но хочется же именно так!

А с чего они к тебе придут, если ты в новом для себя бизнесе пока вообще ничего не понимаешь? Ты сам-то к новичку пойдешь? Если только это очень близкий человек и его надо просто поддержать. Но одно дело, когда близкий человек открыл пирожковую и ты взял у него на десятку пирожков. И совсем другое дело, если тебе нужно покупать дом, лечить зуб или застраховать всё, что нажито за 20 лет.

Многие потом говорили: Михаилу-то чего стоит бизнес раскрутить? Он знает пару тысяч человек, трубку снял и вперед! Но это только так кажется, что всё легко и просто. Конечно, рано или поздно имя на слуху, статьи в газетах сработают и дадут отдачу. Но не сразу, ой, не сразу! Кроме того, договор страхования заключается либо на 6 месяцев (автомобиль), либо на год (дом, бизнес). Переходить к другому агенту посередине срока действия старого договора мало кто хочет, не самое лучшее время. Вот когда контракт подходит к концу и

нужно его возобновлять, тогда у многих начинается поиск альтернативы. Поиск этот, как правило, не идет дальше выяснения лучшей цены.

На почве цены некоторые агенты совершают такие вещи, за которые их просто выгоняют. В соседнем дистрикте работал опытный агент, китаец. Он получал в год 300 тысяч комиссионных. Не вся эта сумма была чистым личным доходом, часть уходила на аренду офиса, зарплату сотрудников, всевозможные расходы на рекламу, страховки и прочее. Но для страхового агента в нашей местности этот господин был реально очень раскрученным. И вот, во время одной проверки, у него в офисе из хранящихся там файлов извлекли 43 копии одного и того же китайского диплома о высшем образовании, который он копировал и подкладывал разным клиентам, чтобы дать им скидку 15% за высшее образование! Выгнали мужика за мошенничество.

Агент знает, какие графы в заполняемой им форме влияют на размер премии. Более того, он знает, какие сведения, указанные в форме, проверяются, а какие нет. Например, пробег автомобиля. Или кто в семье какой машиной пользуется. Есть дорогие, а есть дешевые в страховании машины. Есть дорогие, а есть дешевые в страховании водители. Если 17-летний паренек с двумя авариями пользуется новой «феррари», то мы имеем дорогую машину и дорогого водителя. А если его 50-летний папа ездит безаварийно на двадцатилетней «тойоте-королле», то и водитель, и машина будут дешевыми.

Что делает агент, если есть такая возможность? Он прописывает безаварийного папу на дорогую машину, а аварийного мальчика – на грошовую. В сумме страховка заметно дешевле. А по законам штата страховое покрытие, случись чего, распространяется на любого члена семьи, какой бы машиной он ни пользовался. Так что ездить они могут, как им удобно, а платить меньше. Пока агент мудрит над ценой страховки, большинство его клиентов не имеют ни малейшего понятия, как и что он делает. Их интересует сумма в графе «итого».

Типичный пример мелкого жульничества со страхованием автомобиля – манипуляция адресом проживания. В Сан-Франциско, например, страховка на один и тот же автомобиль с одним и тем же водителем будет стоить процентов на 70 дороже, чем в Пало-Альто или Купертино. Такова статистика исков. Человек, живущий в Сан-Франциско, приходит к страховому агенту, и выясняется, что ему дорого. Агент и спрашивает:

«А нет ли у вас друзей или родственников, проживающих в Купертино? Нет? А где есть?» Соответственно цена страховки снижается. А теперь представьте, что эти друзья застрахованы в той же компании, у них есть собственный дом, и кто-то в семье работает инженером. Тогда страхование этого автомобиля дешевле не только в силу географических различий, но цена снижается ещё на 15% из-за наличия дома и еще на 15% из-за профессии одного из членов семьи.

Иногда не только агент такое предлагает, но и сам клиент этого требует. Он абсолютно уверен, что агент обязан проворачивать махинации в его пользу. Обычно это распространено в этнических общинах. Русский клиент ожидает, что русский страховщик намудрит в его страховке, врач не возьмет доплату, риелтор пожертвует частью своих комиссионных... Мой знакомый, работающий кардиологом в Нью-Йорке, рассказывал: русские пенсионеры спрашивают, что им врач даст, если они к нему придут? «В одном офисе дают курицу, в другом гречку, а что дают у вас?»

Другой способ бороться с высокой ценой страховки – снизить размер страхового покрытия. Закон требует, чтобы имелось минимальное покрытие, смехотворное по нашим временам. Но даже это микроскопическое покрытие очень многие не стали бы оформлять, если бы государство предоставило им такую возможность. Даже при наличии этого закона процент водителей, вообще не имеющих страховки, временами доходит до 30% в некоторых регионах страны.

Если минимальное покрытие 15 тысяч на человека и 30 тысяч на всех, одновременно вместе пострадавших, удешевить до 150 и 300 тысяч соответственно, то цена страхового полиса не вырастет в десять раз. Она и в два раза как правило не вырастает. Это объясняется тем, что подавляющее большинство исков невелики.

Еще одного агента, к слову сказать, тоже крутого, с большим раскрученным бизнесом, на моих глазах выгнали за то, что он свой собственный автомобильный полис задним числом восстановил. Полис истек. Он не заметил, просрочил платеж, и ему полис вообще отменили. То есть у него больше не было страховки. А через пару дней он в аварию попал с ущербом тысяч на пять-шесть. Глядь, а страховки-то нет. Он ее задним числом и восстановил, премиум просроченный уплатил, конечно. Агенты частенько это делают для клиентов, проспавших сроки платежей. Но не тогда, когда есть страховой

случай. Если называть вещи своими именами, он украл у страховой компании несколько тысяч.

Где взять время?

Большинство русских страховых агентов вообще никакой рекламы в местных русских газетах не дают. Тому есть много причин, и я о них знаю не понаслышке. Во-первых, через 2-3 года работы агент уже настолько завален делами, что ему нет смысла платить за рекламу, лишние траты. Я тоже прекратил публиковать рекламу нашего агентства через два года после открытия, к этому времени в офисе работало 6 человек, и телефон не умолкал на всех пяти линиях.

Но поначалу я поместил рекламные объявления в паре газет, полностью охватывающих все русскоязычное население Силиконовой долины. И тут мы сталкиваемся еще с одним соображением, почему не нужно этого делать: во-вторых, русские газеты читают люди, у которых нет денег, чтобы адекватно страховаться. Это либо пенсионеры, либо относительные новички, не владеющие английским и соответственно совершенно безденежные. Они уже платят что-то близкое к нулю за свою одностороннюю минимальную страховку на автомобиль, который и 10 лет назад никто бы чинить не стал. Но они хотят сэкономить и могут часами трепать нервы тому, кто станет с ними разговаривать.

Кроме того, им скучно, хочется поговорить о внуках, посплетничать. Им часто нужна помощь при аренде автомобиля напрокат, в магазине, в других местах, где надо говорить по-английски. И они звонят вам, поскольку вы их не посылаете подальше. Точнее, они будут вам звонить, пока вы не начнете их посылать. Это беспредельщики. Сами они не отстанут.

Есть клиенты, которые отнимают чудовищное количество времени. Они звонят через день и беседуют по часу. И обязательно это те, кто за год приносит 30-40 долларов комиссионных. За эту сумму они хотят нагрузить тебя так, будто платят по 30-40 долларов в час.

Я спросил старину Фроима, не донимает ли его кто-то таким манером. Он закивал головой:

— Конечно, Майкл. Есть такие.

— И как же ты с этим борешься?

— Очень просто. Как только такой человек позвонит, я

ему радостно кричу: «Как хорошо, что ты наконец позвонил! Мы должны немедленно встретиться и поговорить о life insurance!»

— И что, помогает?

— Ты не представляешь! Они вообще больше никогда не звонят.

Надо сказать, что Фроим был очень прав. К человеку, который радостным тоном предлагает купить полис страхования жизни, относятся как к прокаженному, и даже самые болтливые разговаривать с ним не хотят.

О конкуренции в бизнесе

Никакой особой конкуренции между агентами, крепко вставшими на ноги в страховом бизнесе, нет. Некоторые новички думают, будто они конкурируют со всеми сразу, но это им только кажется, и то не очень долго.

Великая сила страхового агентства или брокерства как возможности построения собственного бизнеса заключается именно в том, что клиентов хватает на всех. Во всяком случае в густонаселенных местах, к числу которых мы с легкостью можем отнести Силиконовую долину, где мне довелось сначала строить агентство, а потом брокерство.

Я видел, как быстро взлетали и выходили на высокую орбиту люди с опытом работы в страховой индустрии. Бывает, что дистрикт-менеджер открывает собственное агентство, перейдя от теории к практике. Бывает, из другого штата агент на новое место переедет и начинает с нуля. Есть и такие, что работали по найму, освоились в бизнесе и решили начать свое дело. Все эти люди не только не совершают тех ошибок, которым неизбежно подвержены новички, но и растут в бизнесе с невероятной скоростью.

Допустим, человек не хочет нанимать помощников, предпочитает работать сам по себе. Ему не нужно много клиентов, но ему нужны правильные клиенты, и он понимает, какие правильные, а какие нет. Новичок в этом смысле совершенно дезориентирован системой. Ему, безусловно, говорят, что есть бизнес желанный и тот, от которого надо держаться подальше. Но одновременно с этим, под страхом отчисления или невыдачи премий и субсидий, от него требуют: давай больше баллов, давай больше полисов, давай больше премиумов! И он занят этой гонкой, а с учетом того, что выбора особо нет, он тащит в

компанию все, что может найти, и переживает, когда переборчивые андеррайтеры что-то выкидывают, не принимают.

Пока ты не понимаешь бизнес, то сначала до отказа набиваешь своё портфолио чем-то непотребным. Потом, через боль в одном месте, понимаешь, что ни денег нет, ни времени их зарабатывать. Начинаешь чистить портфолио, оставляя только тех клиентов, кто отнимает мало времени и приносит больше денег. Этот процесс чистки происходит постоянно. Агентство начинает работать в режиме замкнутого цикла, словно самогонный аппарат, повышая градус бизнеса, очищая его от неидеального элемента.

Опытные люди начинают намного эффективнее. Они сразу не берут сомнительный бизнес, потому что уже умеют отделять зерна от плевел. Они снимают крохотный офис для себя или офис побольше пополам с другим агентом. Они не перетруждаются, работают в свое удовольствие, сами решают, с кем им приятно иметь дело. К ним тянутся хорошие клиенты, потому что агент достиг нужного этому клиенту уровня. Чем больше комиссионных платит клиент, тем более опытного агента он может собой заинтересовать. Какая перспектива у такого агентства, состоящего из одного грамотного агента? За несколько лет он выходит на уровень ста тысяч комиссионных в год. Я таких людей видел.

Я не агитирую никого идти в страховые агенты или брокеры, но поскольку многие задумываются, не заняться ли им каким-либо бизнесом, то считаю полезным поделиться своими наблюдениями, раз уж мы говорим на эту тему.

Принцип Парето

Тут нам не обойтись без обращения к принципу Парето, или правилу 80/20. В самом упрощенном виде принцип можно сформулировать так: 20 процентов правильно структурированных усилий дают 80 процентов результата. Итальянский социолог Вильфредо Парето эту пропорцию обнаружил при анализе владения недвижимостью в Италии. Оказалось, что 80% недвижимости принадлежит 20% населения.

Понятно, что в разных областях деятельности эта пропорция не обязательно соблюдается, но есть невероятное множество видов деятельности и феноменов социологии и бизнеса, где правило 80/20 используется очень широко для

описания и для построения эффективных бизнес-процессов.

Наша школа тестировщиков, если на то пошло, совершенно сознательно построена на этом принципе с первого дня своего существования. За 10 недель (20% календарного года) мы изучаем 80% информации, которую можно выучить за год, то есть за 50 недель. И этих 80% информации большинству наших студентов достаточно, чтобы найти работу.

Страхование – классическая область применения принципа Парето. Я сам, зная пропорцию, зная по литературе, что она применима к страхованию, постоянно отслеживал, как ложится этот принцип на статистику нашего агентства.

Получается так:

— 80% всех денег поступает в агентство от 20% полисов (клиентов);

— 80 % всех исков поступают от 20 % клиентов;

— 80 % нашего времени приходится на обслуживание 20 % клиентов;

— 80 % новых клиентов поступают по рекомендации 20 % старых клиентов.

Об эффективности агентства

Начав заниматься страхованием, я неожиданно для себя обнаружил, что редко кто в состоянии сказать не только, как именно застрахован его дом и автомобиль, но и где он застрахован, в какой компании. Имени агента не знает практически никто.

Наши студентки из Индии в этом смысле представляют собой совершенно особый пласт. В индийской семье четкое разделение обязанностей между мужчиной и женщиной. Все финансовые вопросы решает мужчина. Любая попытка завести с женщинами разговор на эту тему заканчивается улыбкой, пожиманием плеч и ссылкой на мужа. За несколько лет мы застраховали всего двух или трех. Потерпели, можно сказать, полное фиаско.

В 2004 году через нашу школу тестировщиков прошли человек 50 новых русскоязычных студентов. Из них несколько человек, новые эмигранты, застраховались у нас, но скорее оттого, что им было неловко отказать нам. На такого клиента уходит в пять раз больше времени, минимум. И страхуются они поначалу так, что платят за 6 месяцев 400-500 долларов,

то есть с ним всего за год выходит 80-100 долларов комиссионных. Но ездили они, надо сказать, аккуратно, в аварии не попадали.

Как-то позвонил мужчина лет около пятидесяти. Оказалось, его жена – одна из моих первых выпускниц, еще 1994 года. Скрипучий голос эдакого интеллигентного зануды: «Если вы мне долларов сто сэконо-о-о-мите, то мы к вам перейде-е-е-м». А у них три машины в семье, дом хороший. Я ему и говорю: «Есть много людей, которые придут страховаться ко мне, даже если это обойдется им на столько дороже» (и это правда, я не преувеличивал). «Просто потому, чтобы их безопасностью и защитой от рисков занимался человек такого уровня, как ваш покорный слуга. Если вас такие условия устраивают, то приезжайте ко мне в офис, привозите документы по страхованию, будем смотреть, сколько что стоит». Он отчего-то скис и пропал с моего горизонта.

С теми, кто на цену упертый, дела иметь нельзя, если строишь хороший бизнес. Тот клиент, который тебе нужен, – это клиент, которому нужны твои знания, твоя преданность, твоя готовность сражаться за его интересы.

Помню, София, моя правая рука и по школе, и по страховому агентству, как-то полдня что-то выясняла со службой поддержки. Я стал вникать: что случилось? Оказалось, кому-то неверно премиум посчитали и взяли с него лишних восемь долларов за страховку. Я и говорю: «Послушайте, выпишите клиентке чек на 8 долларов с нашего счета, было бы из-за чего копя ломать».

«Есть из-за чего! — говорит София и бах кулаком по столу. — Я за справедливость борюсь, а не за восемь долларов!»

Рон подсчитал эффективность работы нашего агентства и пришел к выводу, что при таком количестве персонала мы должны выработать гораздо больше денег. Рон выписал из головного офиса специалиста по анализу эффективности страховых агентств. Тот с нами неделю поработал: наблюдал, записывал, вычислял, по табличкам выверял. Потом провел общее собрание с Роном и мной и объявил свои выводы: мы с каждым клиентом слишком много времени тратим. Надо тратить в три раза меньше. Не выслушивать, не советовать, не играть с цифрами туда-сюда, не участвовать в отработке исков. Слушая его, я подумал: так мы из бизнеса вылетим, всех клиентов распугаем, если перестанем им

внимание уделять. Рон тоже внимательно выслушал, но когда спец уехал, сказал мне: «Знаешь, Майкл, он прав, конечно, со своей арифметикой, но ты лучше делай так, как делал, потому что вы с Софией все равно по-другому не сможете».

На самом деле у нашего стиля было и серьезное преимущество с точки зрения сугубо денежной: наш client retention (процент удержания клиентов) был 96%. То есть если на сегодняшний день у нас 100 клиентов, то через год 96 из них остаются с нами. В среднем по Силиконовой долине агенты нашей компании имели 70% retention, то есть за год 30% их клиентов исчезали, надо было заново их искать, чтобы не сокращаться в объемах. У нас практически не было убыли бизнеса. С одной стороны, я радовался, что нас ценят те, ради кого мы работаем. С другой, – денег в агентстве не оставалось, всё уходило на поддержание операций, зарплату сотрудников и их коммиссионные.

Дела мои как эксплуататора шли плохо. Я мог взять себе только то, что заработал сам как insurance producer, то есть человек, непосредственно страхующий клиентов. Но и эти деньги я пускал в рост. Зато наше агентство стабильно удваивало оборот каждый следующий год. В частности, происходило это потому, что клиенты от нас практически не уходили.

В конце первого года страховых подвигов меня стали приглашать вести занятия по коммерческому страхованию. В частности, по использованию онлайн-ресурсов, которых с каждым месяцем становилось все больше. И сама компания, и дистрикт-менеджеры, и отдел обучения стали резко переключаться на новые инструменты. Кто опоздал, тот оставил бизнес компьютерно-подкованному конкуренту.

Страхование и смысл жизни

Когда занимаешься страхованием, то чаще задумываешься о смысле жизни. Гораздо чаще, чем когда имеешь дело со школой. В школе ты сталкиваешься с людьми на переломе судьбы. Либо собрался и прорвался, либо сник, ушел в депресняк, ничего у тебя не вышло. В страховании все гораздо шире. Частенько задумываешься о самых неожиданных аспектах бытия.

Вот, помню: никогда мне так не радовались посторонние люди, как на похоронах, куда приходишь с чеком по

страхованию жизни.

Или так бывает: молодая девушка ночью за рулем теряет сознание, вылетает с хайвея, находят ее в 30 метрах от автомобиля, а на ней ни одной царапины!

А вот вопрос на засыпку: откуда у 16-летнего мальчика две автомобильные аварии в послужном списке, если он ни водительских прав, ни машины по малолетству не имеет? Ответ: начиная с 14 лет, он регулярно ворует ключи от машин родителей и уезжает погулять. Аварий могло быть больше, он просто везунчик.

Худующую экспансивную американку средних лет, кадровичку и блондинку (натуральную, не искусственный интеллект) я долго буду помнить: трижды за один год она въехала своим «корветом» в один и тот же стояк собственного гаража. На чем свет стоит кляла она потом дизайнеров и строителей этого дома.

А еще был у нас один славный дедушка застрахован. Приехал он как-то к «Голодайке» – так на местном сленге называют офис, где малоимущим, в том числе пенсионерам, бесплатно раздают раз в неделю большие продуктовые наборы. И прямо там, на парковке, он грохнул в хлам не только свою машину, но и две чужие. Я это место знаю, не Бог весть какой простор там на паркинге, разогнаться толком негде. Дедушка слишком быстро ехал по улице, резко повернул к Голодайке и буквально влетел на паркинг. Желая скинуть скорость, дедушка решил врубить по тормозам, но случился у него в физиологии какой-то глюк, и он нажал на газ...

Почти каждый день что-то с кем-то происходит. Через раз вспоминаешь незабвенной памяти комдива Чапаева, который сказал «...мать» и грязно выругался. Василий Иванович, надо полагать, большого жизненного опыта был человеком!

Нормативы компании выполнять непросто

Как и положено мне по спущенным сверху нормативам, в год я оформлял 20 полисов страхования жизни. Полисы эти делались легко: приходят молодые ребята, оформляешь им 10-летний полис на миллион, меньше даже неприлично. Стоит он долларов 350-400 в год. Но с него на автостраховку 5% скидки на всю семью. Если двое, муж и жена, за

автострахование платят в год две тысячи, то сто долларов им уже скостили. Бывало, что полис с покрытием тысяч на сто ребята берут просто бесплатно, за счет скидки. Мне без разницы – норматив выполняем, и ладно.

Но Рона моя инфантильность нервировала. Он считал, что я должен продавать пожизненные полисы, про которые на тот момент я сказать ничего, кроме того, что уже сказал выше легендарный комдив Чапаев, не мог.

Рон посадил меня рядом со своим стажером, слазщавым китайцем лет сорока. Лицо его напоминало Загорецкого из «Горя от ума»: «и в карты не садись, продаст»). Китаец стажировался на дистрикт-менеджера, а до того он 20 лет продавал именно life insurance, и, по задумке Рона, должен был перевербовать меня в ряды сторонников пожизненных полисов.

Разговор шел минут 40. Надо отдать должное китайцу, он ни разу не ругнулся и не показал раздражения. Мы нежно обменивались аргументами. Он говорит о некоем достоинстве этого вида страхования, я ему показываю с фактами и логически обосновываю, почему это плохо для клиентов. И так мы прошли по всей философии этого бизнеса.

Проблема по-настоящему состоит в том, что в арсенале страховой индустрии нет полного набора инвестиционных инструментов, – недвижимости, например. А в жизни человека есть и должно быть место для многого, очень многого. И страховые продукты не стоят в первом ряду финансовых, инвестиционных инструментов. Поэтому только богатые люди, исчерпавшие возможности других инвестиций, могут и должны подключить страхование в какой-то момент. Не как защиту, а как инструмент финансирования и инвестирования.

Короче, через сорок минут китаец встал и, ни слова не говоря, ушел. Рон присутствовал при разговоре. Он вздохнул и больше ко мне с этим вопросом не приставал.

Мы собираем большие тусовки

Три раза в год: на Хэллоуин, на Первое апреля и летом – мы проводили так называемые Залив-пати у большого бассейна. Приглашали по электронной почте русских студентов и выпускников прошлых лет, в газете объявления давали. Прямого отношения ни к школе, ни к страхованию пати эти не имели. То есть никого там ни за что не агитировали. Но поскольку люди в основном

собирались знакомые, то они нас лучше узнавали и принимали именно в этом качестве.

Пати проходили вечером в громадном «сади́ке» для пожилых людей. Там и 400 человек затеряются. Биллиард, караоке, гитара... Всё вскладчину, каждый приносит выпить-закусить, что ему нравится. Многие специально заранее готовили что-нибудь эдакое, выпечку приносили. Другие просто покупали коробку еды в «Костко». Под разговоры и танцы все сметалось начисто: напитки, салаты, мясное, сладкое... За вход собирали по 10 долларов – заплатить за аренду помещения, музыку и последующую уборку. Кроме того, как организаторы, мы закупали ящиками воду, одноразовую посуду, скатерти, салфетки и что-то базовое из съестного. Для увеселения масс приглашали либо ди-джея, либо песенника, конечно, со своим оборудованием. Массы охотно увеселялись, особенно пропустив рюмочку-другую.

При том, что никто специально страховать не предлагал, я заметил, что через пару лет почти все завсегдашние наших вечеринок оказались застрахованы в нашем агентстве. Во время пати человек десять отзывали меня в сторонку со словами: «Миша, нужен совет». Аналогично происходило и с Софией.

Я завел сайт www.zaliv.org и там выкладывал фотографии с этих пати и еще местные «желтые страницы» с русскими бизнесами. Бесплатно, чтобы удобно было их находить. Но в какой-то момент нам отказали в помещении, и пати прекратились. Можно было, конечно, снимать в другом месте, но это стоило бы намного дороже, пришлось бы собирать по 20-25 долларов за вход, а это уже мероприятие совсем другого сорта.

Еще в те годы я ходил, как на службу, в корейскую баню по средам к семи вечера. И тоже, смотрю, через пару лет заходишь в парную, а там вся «гольтьба» – наши клиенты. Это естественный процесс, жизнь так устроена. В какой-то момент вопрос по страхованию возникает неизбежно, а тут рядом сидит-потеет нужный человек.

Знаний не хватает

Мне катастрофически не хватало серьезной систематизированной подготовки. Я это чувствовал. Как рыба на безводье хватается воздух, так и я просто задыхался без информации. Как частной, так и общей. Курс «молодого бойца» я перерос и даже сам его уже проводил. Мы нанимали молодежь в агентство, и я новичков обучал. Но самому мне тоже хотелось учиться.

Политика компании такая: тебя в бой ввели, а дальше ты сам. Если есть вопрос, звони в службу поддержки и спрашивай. Это работает. И дозвониться можно, и народ там грамотный и душевный, по большей части. Надо только сразу венником прикинуться: «Я очень извиняюсь, знаю, что вопрос у меня дурацкий, и отвлекать вас мне неудобно, но, понимаете, клиент волнуется, а сам я новенький и ничего еще не знаю...» После такого вступления они теплеют, расслабляются и рассказывают втрое больше важной информации, чем когда ты просто перекидываешься с ними вопросами-ответами. Хотя порой и этого вполне достаточно.

Но я говорю о недостатке системной информации по профессии. Нет для страховых агентов ничего такого. Я Рону пожаловался, что загниваю без свежих знаний. И он дал мне хорошую идею: есть с пяток страховых Designations (как бы почетных званий), получение которых компания оплачивает. Заодно, получая и поддерживая их (а для этого надо продолжать ходить на семинары), ты без особых усилий выполняешь норматив по непрерывному образованию. В моем случае это было 24 часа занятий в год.

И тут я вспомнил, что на первом моем коммерческом тренинге препод упоминал курс, который специально задуман для тех, кто занимается коммерческим страхованием. И вот везуха, оказалось, что компания его оплачивает, а это 400 долларов за один раз. И этот один раз состоит из двух с половиной дней занятий. Называется почетное звание CIC (Certified Insurance Counselor).

На первую сессию я шел без особых ожиданий, но оказавшись там, просто запрыгал от восторга. Это было именно то, что нужно! Аудитория – матерый народ: брокеры с многолетним стажем, андеррайтеры самых лучших компаний, эксклюзивные агенты вроде меня. А какие там преподаватели, просто живые легенды! Фирма веников не вязала, фирма серьезно занималась высококлассным образованием в области страхования.

Идея в том, что ты получаешь свою медальку за пять лет, занимаясь 24 часа на continuing education. Но меня настолько пробрало, что я заработал своего CIC за два года и за счет компании, что вдвойне приятно.

Свой первый тренинг по коммерческому страхованию я проходил, не имея вообще никакого представления о профессии, и теперь переживал, что недобрал там информацию,

недоучился. Мне разрешили пройти этот курс еще раз через полтора года после первого захода. Увы, оказалось, что и этот курс я уже перерос. Выходило, что учиться надо, просто делая бизнес. Кто бы отказывался?

Читаем профессиональные журналы

Важную роль в моем самообразовании сыграл профессиональный журнал «Insurance Journal». Журналов таких довольно много, и они как правило бесплатные. Но этот оказался особенно близок тому, чем я занимался, и в нем разбирались как фундаментальные вопросы, так и сиюминутные: новые законы, тенденции, судебные процессы. Я прочитывал каждый номер от корки до корки и складывал их на книжную полку. Иногда понадобится какую-то статистику показать людям, а там есть абсолютно всё, чего никто тебе не скажет даже на платных независимых тренингах и семинарах, не говоря уж о внутренних мероприятиях компании.

Еще я приноровился ходить на семинары в смежных отраслях. В основном это был либо маркетинг, либо продажи. Важно находиться в правильной среде успешных и целеустремленных людей, где в атмосфере много драйва и созидательной энергии. В частности, я прослушал лекции практически всех признанных гениев торговли недвижимостью. Майк Ферри мне особенно понравился. Из его семинара я перенес много полезных хохмочек в мой курс по трудоустройству для тестировщиков. Есть общие идеи и принципы, не зависящие от того, что ты продаешь: страховку, дом или свои услуги тестировщика программного обеспечения.

Кто работает в страховом агентстве?

Сотрудники страхового агентства делятся на две группы:

- те, кто делает бизнес (продюсеры),
- те, кто обслуживает бизнес, служба работы с клиентами, их официальное название CSR (Customer Service Representative).

Оплачивается их работа по-разному. Продюсеры получают комиссионные как с нового бизнеса, так и с текущего, только процент меняется. Например, застраховали дом. Годовой премиум с этого полиса 700 долларов. Агентство получает 20% комиссионных, то есть 140 долларов, на протяжении стольких лет, сколько этот дом остаётся застрахованным в этом агентстве. Продюсер получает, например, 70% этой суммы сразу и 30% суммы каждый последующий год. То есть 98 и 42 доллара соответственно. (Проценты от агентства к агентству варьируются.) Кроме того, если продюсеру дают так называемый *base*, то есть фиксированную ставку, которую он получает независимо ни от чего, то проценты в распределении комиссионных снижаются с ростом гарантированной части оплаты.

CSR, в теории, просто наемный работник на зарплате. Но в реальности хороший CSR тоже оформляет много полисов. Например, звонит клиент. Ему нужна помощь. Он разговаривает с CSR, который сам по себе душевный человек, искренне стремящийся помочь ближнему. Слово за слово... В итоге размеры страхового покрытия могут увеличиться, и машины, застрахованные в разных агентствах, могут собраться в одном месте. Кто-то захочет поговорить про страхование жизни, а кто-то заинтересуется, что такое *umbrella insurance*. У кого-то бизнес застрахован неизвестно где, «а мы и не знали, что вы и бизнес тоже страхуете...»

Поэтому агент материально поощряет своих CSR-сотрудников в случае, если они генерят новый бизнес, работая с существующими клиентами.

Команда наша растёт

Команда моя разрослась капитально. В основном за счет молоденьких девушек лет 20-22, но был народ и постарше. В коллективе всегда возникает масса прикольных ситуаций.

Заглядывает ко мне раз юная сотрудница:

— Михаил, кофе хотите?

— Да, спасибо.

Через минуту приносит чашку.

— Михаил, девки кофе новый купили, мы такого еще не пробовали. Так что, если что не так, пожалуйста, я тут ни при чем.

— Конечно, конечно, какие могут быть претензии?
Через пять минут снова заглядывает.

— Михаил, я хотела спросить, кофе-то как?

— Очень приличный, просто замечательный.

Довольно хмыкнув:

— Это хорошо, пойду и себе налью.

Другой случай с теми же действующими лицами. Мы должны начинать собрание трудового коллектива, а никого нет, один я пришел в конференц-зал. Отправляюсь посмотреть, в чем дело. Все сидят на своих рабочих местах и разговаривают по телефонам, кроме кофейной барышни. Я на неё смотрю вопросительно:

— Собрание-то наше где?

— Михаил, ну вы же видите, все девки с клиентами!

Однажды я вернулся в офис с очередного семинара по энергетической работе. Там обсуждали, как поступать с «вампирическими присосками». В целях практики я стал сотрудников энергетически прощупывать, на добровольной основе, естественно. На расстоянии сантиметров 30-40 от позвоночника руками вожу, поля осязаю. И тут от одной сотрудницы просто ледяным потоком как потянет! Вот она, присоска, вампирят нашу девочку. Спрашиваю: что с присоской будем делать? Девочка говорит: будем отрезать.

Я, как учили, сначала отрезал, потом поле выровнял, все стало равномерно тепленьким. А она вдруг бах и упала из вертикального положения. Хорошо, что я ее подхватил и в кресло усадил. Через минуту она оклемалась и задается вслух вопросом: «Это кто же меня так вампирил-то?» — «Сейчас, — говорю, — узнаем! Он должен тебе позвонить, раз без энергии остался». И точно, через минуту раздается телефонный звонок, и на том конце линии оказывается какой-то, год тому назад забытый, ухажер!

«Вот ведь какие люди бывают, — удивлялась девочка. — Уже год у нас никаких отношений, а он всё из меня энергию тянул!»

Везунчик Рома

В принципе Роман мужик юморной. Но тут он порядком перепугался: большая фура, разворачиваясь на обычной городской улице, зацепила и почти снесла балкон принадлежащего Роману таунхауса. Собственно, у него их в этом

месте с десятком. Купил кусок земли и построил. Продавать было не самое лучшее время, и пока он сдавал их в аренду жильцам. Одному из жильцов балкон фурой и своротило.

Что интересно: вниз балкон не упал, а повис под неэстетичным углом наклона. В принципе может и на голову кому-то обрушиться. Но висит он не над тротуаром, а над газончиком. До тротуара оттуда еще метров десять. И весь этот комплекс у меня застрахован. Соответственно мне первому Роман и звонит в ужасе:

— Миша, там фура!.. Там балкон!.. Там сейчас на голову!..

Для начала нужно его успокоить, поэтому я говорю:

— Послушай, даже если бы с неба метеорит на балкон упал, ты упакован нашей страховкой по высшей категории, и переживать тебе не о чем. Но ты даже в гораздо лучшей ситуации, потому что у метеорита страховки нет, а у коммерческой фуры она есть и очень хорошая. Миллионов на пять, если не больше. Починим твой балкон, будет лучше прежнего. Свежей краской выкрасим весь домик. Радоваться, можно сказать, надо!

А он все никак не успокоится: пешеходы, балкон, на голову! Я ему логично объясняю: «Упавший балкон пожарные отгородили заборчиком? Флажки поставили? Разве кто-нибудь раньше мочился под этим балконом? На кого он упадет?» Но Рома продолжает переживать. И тогда я ему рассказываю такую историю: «На том берегу залива живет в двухэтажном доме риелтор Настя. У тебя с ней много общего: она застрахована нами в той же компании. Её дому лет 35-40.

Как-то раз она пригласила русского плотника, надо было починить потолок первого этажа. Плотник снял пару метров потолка и говорит ей, что горизонтальная несущая балка подгнила, а насколько подгнила, сказать нельзя, поскольку она скрыта от взора.

Будучи риелтором, Настя испугалась и велела плотнику этот вопрос изучить досконально. Стали потолок разбирать в обе стороны и выяснили, что балка гнилая. Но отчего? Ясности полной нет. Но подозрение такое, что течет с крыши. Решили потолок второго этажа разобрать, чтобы удостовериться. Тырыпыры, выяснилось: с крыши после каждого дождя подтекала вода на эту несчастную балку. Естественно, за 35-40 лет она и сгнила. Пока до этого существенного факта докопались, часть крыши пришлось разобрать тоже.

Лежит Настя ночью в спальном мешке на диване, пытается уснуть, и видит через разобранный потолок и крышу звездное небо. Муж к друзьям спать пошел, детей отправили к бабушке. И мучает Настю вопрос: кто ей за ремонт дома тысяч 12-15 заплатит? И думает она: поскольку дом застрахован, то почему бы по страховке не заплатить?

События развивались в пятницу вечером. Ко мне она обратилась в субботу утром. Я мужественно сражался со службой поддержки, считавшей, что Настя спокойно может до понедельника подождать. Вытащили с вечеринки по случаю дня рождения оценщика компании (claims adjuster), и он в субботу же прибыл на место для оценки ситуации. И сказал он Насте чистую правду: нет, что называется, непредвиденного ущерба (accidental damage). А есть накопительный эффект, приведший к повреждению дома. А это страховка не покрывает. Лично он очень сожалеет, но денег не будет.

Настя мне звонит и не жалуется даже, а вопрошает в поисках справедливости: «Да что же это?! Я премиум плачу каждый год, а как непредвиденный ремонт, так плати из собственного кармана? Почему так?!»

Я ей объясняю приватно то, что известно посвященным в детали страхования, но не человеку с улицы: «Вот если бы ты не стала трогать балку и обрушился бы второй этаж, тогда да, страховка вступает в силу, поскольку имел место collapse of building, независимо от причины».

— Видишь, — говорю я Роману, — какие бывают ситуации? А ты про балкон и пешеходов! Не ценишь, что денег на ремонт у тебя, сколько хочешь.

Тут к нему стало возвращаться чувство юмора, и он почти радостно спрашивает:

— Так ты хочешь сказать, что я – счастливчик?

Под обстрелом

Как-то раз я беседовал с владельцем большого ресторана, расположенного в Сан-Хосе, в довольно странном месте – ложбине под двумя хайвеями. С одной стороны – пустыри, с другой – съезды с хайвеев. Кругом ни жилья, ни магазинов. Одинокое стоящее здание, довольно большое по площади, с двумя десятками сотрудников. Судя по тому, что и владелец, и все вокруг говорили по-испански, я понял, что и

клиенты там в основном мексиканцы.

Сели мы с хозяином за столиком у окошка, я разложил принесенные материалы по его ситуации. Сидим, беседуем. Владелец давно в бизнесе, понимает в страховании ресторанов, говорить с таким человеком – большое агентское удовольствие. А стена этого ресторана, под которой мы примостились, устроена так: 50-60 сантиметров от пола – кирпичная кладка, а выше – толстое стекло в алюминиевой раме. А столы в заведении с толстенной столешницей, сантиметр пять толщиной, из натурального дерева.

Я даже внимания не обратил поначалу на суховатые хлопки, донесшиеся с улицы. Автомобили иногда похожие звуки издают. Но хозяин ресторана, плотный мексиканец килограмм под сто весом, прыгнул на меня, повалил со стула на пол. Ползи, говорит, за мной! И сам шустро пополз вдоль кирпичной кладки. Я на него глаза выпул: «Да что происходит?» – «Стреляют! Ты что, глухой?» Только тут до меня дошло, что означали сухие хлопки на улице.

Персонал ресторана вместе с хозяином укрылся за более-менее высокой кирпичной стеной, нашлась в ресторане и такая. Остальные залезли под толстенные столешницы и стали там беседовать за жизнь, ожидая приезда полиции, которая вскоре появилась, и в таком количестве, что редко в своей жизни доводится увидеть столько коп в одном месте.

Как агент, я не могу страховать такое хозяйство, и мы с этим рестораном разошлись, как в море корабли. Скрывать увиденное нельзя, а правду рассказать – андеррайтер компании не пропустит.

История с волкодавом

Приходит как-то американка лет сорока, сорока пяти. Славная, очень приятная, но совершенно подавленная тем, что не может застраховать свой дом. Прежнюю страховку ей не обновили, поскольку был страховой случай, а с этим страховым случаем никто больше брать её не хочет. Начинаю вникать в ситуацию.

У этой женщины, звали её Стэйси, был здоровенный, уже немолодой волкодав, мирное и дружелюбное животное. Он и со двора никуда без поводка не уходил, ни на кого не лаял, только хвостом вилял, но это не грех.

Как-то раз волкодав лежал у гаража и наблюдал, как муж Стэйси моет машину прямо тут же, на подъездной дорожке к дому. В это время по улице бежал соседский ризеншнауцер. Его хозяйка куда-то отлучилась на пару часов и попросила соседа за ним присмотреть. Сосед недоглядел, и ризеншнауцер в какой-то момент вырвался на улицу.

Я читал официальный отчет о происшедшем, который принесла Стэйси. Это был удивительный документ. Ризеншнауцер, свободно двигаясь по public street – городской улице, то есть не заходя на территорию дома Стэйси, стал облаивать волкодава. Говоря сухим языком протокола, он его challenged (бросал ему вызов). Волкодав не обратил никакого внимания на сявку и продолжал лежать на своем месте. Но не тут-то было. Ризеншнауцер зашел на драйвей и стал лаять волкодаву прямо в морду. Не двинувшись с места, волкодав тяпнул его за острую морду, причинив некоторые повреждения оной.

Примчавшаяся в этот момент хозяйка схватила питомца и отвезла в поликлинику, где его полечили на три тысячи. Страховка дома Стэйси этот иск оплатила. Стэйси извинялась, волосы на себе рвала, очень переживала. Кончилась история умертвлением опасного зверя по настоянию соседей. Но даже без собаки никто не хотел страховать дом Стэйси. Мы вопрос со страховкой решили, но это не делает историю волкодава менее грустной.

Мнительные люди

Есть определенный ритуал в страховании дома. Во-первых, дом надо осмотреть. Существуют правила осмотра, на что следует обратить повышенное внимание. Во-вторых, дом надо сфотографировать и держать фотографии в файле, на случай, если затребуют из компании. Нельзя сказать, что многие агенты следуют этому ритуалу, но порядок есть порядок, и новички строже соблюдают его, чем познавшие реальность ветераны.

Одна женщина лет сорока, незамужняя, купила дом и позвонила мне, чтобы застраховать. А без страховки, если кто не знает, нельзя закрыть («эскроу»), или, говоря простым языком, завершить сделку купли-продажи с одалживанием денег в банке. Все делается быстро и надежно, желательно заранее, за пару дней, чтобы не сорвать людям покупку. Спешка

– это один фактор. Ключей у новой хозяйки нет и не будет, пока сделка не закроется – это второй. Поэтому я никуда не спешу, но женщине этой сказал, что мне понадобится зайти, осмотреть дом и сделать фотки, как положено. В принципе можно и снаружи пощелкать, не заходя в дом. Но в этом есть элемент халтуры: желательнее и под раковину заглянуть, и на систему пожаротушения глянуть, с её брызгалками под потолком.

Я этой даме раз по электронной почте пишу, что надо бы мне зайти, чтобы она время назначила. Ни ответа, ни приветия. Второй раз пишу – то же самое. На сотовый ей звоню, спрашиваю, когда к ней удобнее зайти, чтобы она дома была. Дама мне строго так отвечает: «На данном этапе моей жизни, Майкл, я не хотела бы заводить интимные отношения с мужчиной, тем более женатым!»

У меня аж в глазах слегка потемнело от удивления. Я ей ответил, чтобы не волновалась. Когда-нибудь буду мимо проезжать, сфотографирую с улицы.

Страхование от производственного травматизма

Начиная с 1997 года в Калифорнии стремительно дорожал Workers Compensation Insurance. Это аж с 1913 года обязательное для частного бизнеса страхование работников на случай производственных травм. Либеральные законодатели своими изменениями в законах дали возможность получать компенсацию по страховке не только за травмы, полученные во время работы, но и за обычные травмы, которые можно так или иначе связать с работой и выдать за производственные. Например, человек с хроническим радикулитом поднял в офисе тяжелую коробку, его прихватило, и вместо обычной медицинской страховки он идет уже по «ворк-комп».

Чтобы вы могли себе представить масштабы происходящего, приведу только одно сравнение. В 1997 году по штату совокупный расход по этой статье был 9 миллиардов долларов. А в 2003 году – 28 миллиардов. Это при том, что травматизм снижался и степень травматизма шла на убыль. 20 миллиардов долларов ежегодно фактически расхищались медицинскими и адвокатскими офисами.

Помню, году в 2000 обратилась ко мне хиропрактик из

нашего здания с вопросом, есть ли у нас в компании страховка. А у меня тогда постоянных сотрудников было человек 30, включая тех ребят, что по рабочей визе. И как же страховке не быть, если по закону положено? Есть, конечно.

Она радостно говорит:

— Присылай всех, кто есть, я им буду массаж бесплатно делать.

— Как бесплатно? — удивился я.

— Ну, «ворк-комп» заплатит.

— А где же у них травма, чтобы «ворк-комп» платил?

— А я сама имею право лечить и квалифицировать, есть травма или нет.

Соответственно страховая индустрия повышала премии, чтобы покрыть растущие расходы. Масштабы роста цен на страхование были просто сказочными. Два раза в год, первого января и первого июля, вступали в действие новые расценки. За пару-тройку лет Калифорния обогнала соседние штаты Орегон и Неваду по ценам на страховки раз в пять. Для частного бизнеса проблема превращалась в настоящую катастрофу, особенно в строительной отрасли, но не только.

Страховой премиум в «ворк-комп» вычисляется как процент от зарплаты. В конце 2003 года, когда я стал более-менее фокусироваться на коммерческом страховании, кризис был в самом разгаре. Частный бизнес уходил из штата. Например, за рабочих, работающих на крыше (roofers) ставка страхования была 70%. Сто долларов рабочему, семьдесят долларов страховщику. За продавца розничной торговли ставки колебались 8-15%, в зависимости от страхователя.

Страховые компании осторожненько выбирают, кого и за какую цену страховать, а кого лучше не страховать ни за какие деньги. Повышенный риск никому не нужен. Особенно тяжело тем отраслям частного бизнеса, где работает много нелегалов. Швейники, например. Нелегал в случае травмы тоже получит страховку, а премиум за него никто не платит, поскольку зарплата нелегала по ведомости не проходит. Начинающих своё дело тоже мало кто хочет страховать, темная лошадка, повышенный риск.

Но страховка-то обязательная. Поэтому существует State Fund (State Workers Compensation Fund) – технически негосударственная, но гарантированная государственными деньгами организация, которая не может отказать в страховании. Она страхует половину штата. То есть ту плохую половину

частного бизнеса штата, которую никто больше брать не хочет. Соответственно цены в State Fund просто зашкаливают.

На столе у сенаторов уже год лежит проект, который они по вполне понятным причинам саботируют – все законодатели сами адвокаты, у себя самих кусок кто отнимет? И тут, пока я проходил свой первый тренинг по коммерческому страхованию, в Калифорнии происходит небольшая революция: действующего губернатора отзывают и заменяют Арнольдом Шварценеггером.

Находясь на гребне успеха, в начале 2004 года Арнольд первым делом на новом посту ставит на голосование реформу «ворк-комп» со словами: «Или вы ее принимаете прямо сейчас, или я распускаю весь этот балаган, провожу перевыборы, и «калифорнийская дума» новым составом этот закон примет».

Они проголосовали. И началось!!!

Колесница истории, проехав над моей головой, рванула вверх тонны грунта вместе с дерном, где я в тот момент пустил свои первые робкие страховые корешки. И я, волею судьбы и нашей передовой компании, оказался в самой гуще бури, поднятой действиями нового губернатора.

Нам пошла карта

«Фермер» – не просто громадная страховая компания. Это калифорнийская компания, с головным офисом в Южной Калифорнии. И когда речь заходит о политике штата, мы на год-два опережаем остальные страховые компании, работающие в Калифорнии. Это наш бастион.

«Фермер» много десятилетий занимался коммерческим страхованием, но ничего значительного на этом поприще, как например «Хартфорд», он не представлял. Страховали мелкий бизнес, крупного боялись, не наш аппетит. Закусочные, розничная торговля, бытовое обслуживание, офисы частных... Простые, понятные, просчитанные вдоль и поперек малые риски. Ни заводы, ни небоскребы, ни даже фуры грузовые «Фермер» не страховал. Да что фуры, маршрутки не страховал: слишком рискованно, много людей внутри.

И тут лопнула внутри какая-то пружина, и компания решила срубить копейку на кризисе «ворк-комп», хотя в этом бизнесе она исторически не имела серьезной экспертизы.

Наши предложения отличались не только шириной размаха, включая те виды рисков, от которых многие страховщики отказывались, но и самыми низкими ценами. Мы били ценой всех. Не будучи великим математиком, но имея некоторое представление о последствиях, я понимал, что скоро у компании будут серьезные убытки и цены вырастут. Но страховые компании всегда так делают: занижают цены, увеличивают свою market share (долю рынка), влетают в убытки, повышают цену и так снова и снова, по кругу.

В моей колоде было столько же тузов, сколько карт: все хотят говорить о «ворк-комп», все хотят сэкономить. Ни за кем гоняться не надо. У нас самые лучшие цены. Нашу компанию знают все. Я получаю сотню «лидов» в месяц, выбираю тех, кто мне интересен, и они идут к нам. Бывало, что на кону большая сумма, но «Фермер» этот бизнес не берется страховать. Тогда я приноровился очень классно страховать на стороне. То есть стал ещё и брокером, что по деньгам давало очень весомую прибавку. Я чувствовал: надо ковать железо прямо сейчас, завтра его может уже не быть на наковальне.

Накал битвы, её интенсивность были велики. Ежедневно я вел переговоры с массой частников, с андеррайтерами, с госслужащими, занимающимися классификацией бизнесов, – есть такая служба. Исследовал и освоил все онлайн ресурсы. Перезнакомился в компании со всеми, чье мнение (на моем уровне, конечно) влияло на принятие решения, страховать этот бизнес или нет.

Рон просто обалдевал от происходящего, рассказывал новичкам про меня какие-то легенды, мотивируя их делать «ворк-комп». Я это заметил, когда вел занятия для новых агентов. Они подходили ко мне, жали руку со словами «это большая честь...» Не представляю, что он им там наговорил. У Рона вообще такая манера ставить кого-нибудь в пример, как в пионерском отряде.

Мастерская по изготовлению резиновых печатей

В коммерческом страховании в целом, а в «ворк-комп» особенно успеха достигает тот, кто действует быстрее и кто лучше знает бизнес. Подавляющая масса агентов слишком неповоротлива, чтобы за пару-тройку месяцев поменять курс

и научиться делать то, чего они раньше практически не делали. Поэтому в основном заработали на этой волне те из страховщиков, кто и раньше занимался бизнес-страхованием. И немногие новички, сразу вскочившие на подножку трамвая «ворк-комп».

Джон Максвелл, один из ведущих писателей и лекторов по вопросам личностного и корпоративного развития, говорит: «Nobody pays for average!» – «Никто не платит за посредственную работу!» Надо быть лучше конкурентов. А в «ворк-комп» есть множество деталей, в которые всё и упирается. Приведу пару примеров из моей практики, чтобы стало понятно, как агент-узкий специалист опережает просто агента, даже более опытного.

Джозеф имеет мастерскую по производству печатей: резиновый оттиск, приклеенный к деревянной ручке. Только печати у него не официальные, а неформальные, кому что в голову взбредет. В офисе Джозефа стоит машина, в которую он заливает жидкий каучук. В эту же машину Джозеф загружает файлы с эскизами печатей, присланными заказчиками через сайт. Машина из этих файлов делает резиновые оттиски. Две нанятые на неполный рабочий день девушки приклеивают оттиски к ручкам, которые Джозеф сам не производит, а покупает на стороне. Те же самые девушки отправляют готовую печать заказчику по почте.

Джозеф застрахован в State Fund, что очень дорого. Он обращается к своему «фермеровскому» агенту, который страхует его дом и две машины: «Помоги!» Агент у него с тридцатилетним стажем и знает, что надо делать. Он входит в систему, выбирает «ворк-комп», в открывшемся интерфейсе начинает заполнять форму, она небольшая. Вводит зарплату сотрудников. Ее нужно умножить на цену в процентах. Чтобы получить цену, агент должен ввести в специальное поле код профессии. В страховом бизнесе своя система кодов. Агент, естественно, не знает, какой код у профессии Джозефа. Можно открыть мануал, но там с непривычки концов не найти. Поэтому агент делает то, что и должен делать в такой ситуации: звонит в службу поддержки. Там ему с ходу говорят: это код 4558, resin manufacturers, то есть тот же самый код, что и у тех, кто резиновые покрышки выпускает. Но вы зацените разницу в риске производственной травмы у тех и у других!

В State Fund бизнес Джозефа тоже застрахован под этим кодом. И цена страховки там просто катастрофическая

для малого бизнеса: 35%! Огорченный Джозеф делает поиск в Гугле, заполняет какую-то форму, и через час я ему звоню с нехитрым вопросом: «How can I help you?» Мне всё это рассказывают. И хотя знаний конкретных у меня пока нет, но интуитивно я чувствую, что не должен этот классификационный код применяться к фирмочке Джозефа, перебор тут явный.

И я делаю то, что не сделал матерый агент, страховавший машину и дом Джозефа. Я звоню в WCIRB (workers compensation insurance rating bureau), в народе называемое просто «бюро». Это законодатели классификаций. Их слово – закон и безоговорочный приговор одновременно. Звоню, называю свой регистрационный номер, задаю вопрос. Спец на той стороне задумывается. «Нехорошо», — говорит он и просит подождать.

Минуты две он отсутствует и возвращается с неожиданным ответом: «Этот бизнес идет вот по этому коду», — и дает мне номер для переплетной мастерской, никакой очевидной связи с производством резиновых печатей не имеющей совершенно и с ценой в четыре раза ниже.

Понятно, что Джозеф страхует свой бизнес у меня и шлет ко мне всех своих знакомых проверить, не сварганю ли я и им такое чудо.

Дело в том, что классификатор был сделан в 1995 году. С тех пор «бюро» вносит туда все бизнесы, реально существующие в штате, и присваивает им ближайший, с их точки зрения, код классификации. Это непубличная информация, получить её можно только по звонку.

Когда я запустил все, что положено, в систему, мне позвонил андеррайтер, молодой парень с французской фамилией Лакрузье. И сказал, что я напортачил и дал бизнесу неверный код. Я знаю, что делать в таком случае: говорю ему, что звонил в «бюро», и Вильям мне так сказал. Лакрузье мгновенно ретируется, но на прощание говорит мне такие слова: «Другому агенту, который звонил с вопросом по этому бизнесу, я ошибочно дал неверный код классификации. Поэтому предлагаю сделать так: клиент может страховаться под верным кодом, но не у тебя, а у своего прежнего агента, поскольку он был первым».

У меня волосы встают дыбом.

— Сэр, — говорю я Лакрузье, — я не только первый, но я единственный агент, который реально привел этот бизнес в нашу компанию и сделал то, что не сделал никто больше.

— Нет, — говорит он. — Это была моя ошибка. Если бы я не ошибся, то бизнес застраховал бы другой агент.

И пошло-поехало...

Мне стало очень обидно. Тут позвонил Рон и спросил, как дела. Я ему рассказал эту историю. Рон, как ни странно, очень обрадовался.

— Чему ты радуешься-то? — спросил я.

— Тому, что могу тебе помочь, — сказал Рон и пошел выяснять отношения со злобным андеррайтером.

— Поаккуратней там, — попросил я, — мне с ним еще работать.

— Можешь не сомневаться!

Магазин часов

Очень похожий по сути случай произошел с часовым магазином в Сан-Матео. Все агенты, кто брался за это дело, пытались застраховать его как розничную торговлю, с разбежкой цены 10-15%. Хозяин сам виноват, частично. Когда он свой бизнес описывал, то ни словом не обмолвился, что часы у него преимущественно золотые. Я приехал, глянул, а там всего один лоток с обыкновенными часиками, а в большинстве дорогие часы с драгметаллами. Позвонил в «бюро», и они его как ювелирный проклассифицировали, с ценой в три раза ниже розничного магазина.

Одна из причин того, что никто его правильно не проклассифицировал, — раньше магазин уже был застрахован. Агент срезает угол, спрашивая, какой у вас был код. И под этот код определяет цену. Один из спецов «бюро» неформально сказал, отвечая на мой вопрос, что, по его опыту, 20% бизнесов классифицированы неверно.

Общий класс для розничных магазинов довольно дорогой. Но есть два десятка отдельных классов, подешевле и подороже. Мебельный, например, подороже. А ювелирный и книжный — подешевле.

Окончательный расчет в конце года

Среди многочисленных уникальных свойств «ворк-комп» есть и такое: стоимость страхования определяется по итогам года. «Рейт», то есть процент от зарплаты, известен заранее.

Но зарплата неизвестна. Окончательный расчет производится по итогам года, задним числом. Страховая компания делает аудит в более или менее сложном формате. Соответственно премиум платится на основе прогноза.

Но не у всех страхователей так. State Fund, например, использует месячный отчетный период (reporting period). Каждый месяц бизнесы факсуют, сколько кому заплатили, и вместе с этим шлют чек. Понятно, почему так: у State Fund застраховано много таких бизнесов, которые до конца года не доживут, и тогда с них вообще копейки не получишь.

А есть у State Fund и такой интересный продукт, как страховка без наемных работников. Оформление страховки может и месяц занять, поэтому частник, который планирует в будущем нанять работников, заранее оформляет такую страховку. Имея ее, он может нанять людей в любой момент. Правила игры таковы: если работник нанят частником, у которого, в нарушение закона, нет «ворк-комп» страховки, то платить будет специальный фонд Uninsured Employer Fund. В него со всех премиумов идут небольшие отчисления. Но этот фонд потом через суд истребует потраченные деньги с самого частника, что для большинства равносильно мгновенной ликвидации. Мало кто играет в такие игры, но бывает всякое. Например, вовремя не заплатили, и полис не возобновился в нужный момент времени.

Государство следит, и частенько бывает так, что шериф замок повесит на двери заведения, пока владелец ему страховку не предъявит. Всё зависит от того, насколько рисковый бизнес. В строительстве, например, наличие «ворк-комп» является лицензионным требованием. Если вы зайдете на сайт Contractors State License Board и посмотрите информацию о подрядчиках, то увидите, что там написано не только, в какой компании этот подрядчик застрахован по «ворк-комп», но и когда у него заканчивается текущий страховой полис.

Случай со стрельбой в молле

Разговаривая с владельцами бизнесов, частенько удивляешься разнообразию того, как люди к жизни относятся.

Звонит женщина, владелица пары киосков, стоящих посреди прохода большого молла в мексиканском районе, где я и не бывал никогда. Ей не продлили страховку в прежней

компании, так как имел место страховой случай. Надо сказать, что определенные страховые случаи обойти невозможно, и такой бизнес компания не возьмется страховать. Но бывает невероятное количество ситуаций, где можно поработать и прорваться. Обычно, конечно, «рейт» увеличивается. Но для таких ситуаций намного важнее, что тебя вообще кто-то решил застраховать. Цена вопроса отходит на второй план. Хорош бы я был, если бы посылал своих сотрудников на «бесплатный» массаж к соседке-хиропрактику! Моя («ворк-комп») страховка подорожала бы на многие тысячи долларов в год.

Начинаю выяснять, что за страховой случай у нее был. Это очень важно. Особенно в том смысле, какие приняты меры во избежание подобных инцидентов в будущем. Владелица киосков и говорит: у продавщицы было огнестрельное ранение в ногу.

— ???

— Ну, пацаны из подростковых группировок затеяли перестрелку в молле, а продавщица как раз на линии огня оказалась.

— И часто там стреляют? — спрашиваю я, понимая, что никаких мер во избежание подобных инцидентов принять невозможно, следовательно, никто у меня эту тетку с её киосками страховать не возьмется.

— Ой, да что они там стреляют? Ну, бывает иногда, им лишь бы пошуметь. И ранение у продавщицы пустяковое, она через две недели уже на работу вышла, только ещё пару месяцев ходила на перевязки...

Мошенничество в страховании

Неоднократно слышал я такую информацию, которую в официальных источниках не встретишь: примерно треть премий идет на покрытие мошенничества (fraud). Особенно последним отличаются новые эмигранты, и на внутренних беседах об этом говорится совершенно открыто. Люди специально падают на ступеньках и внутри магазинов, желательнее крупных. С мелкими сложнее. Я слышал историю, как женщина упала в русском магазине, после чего её оттуда вышвырнули и обругали мошенницей, которая специально тут, типа, развалилась без всяких на то оснований.

Когда я почти 20 лет назад, в рецессию, купил свою

первую новую машину, несколько человек меня предупредили, что надо быть очень осторожным. Китайцы и мексиканцы набивают полную машину людьми, выезжают на дорогу и высматривают новые машины подороже, у которых страховка хорошая, чтобы устроить автоподставу: подрезать и дать по тормозам. Вообще подстроенные автоаварии – это большой бизнес. Пусть не каждый год, но периодически проходят сообщения о привлечении к ответственности больших групп людей, по 500-600 человек, за фальсификацию автоаварий. По делу проходят и врачи, и адвокаты, и водители – много разных людей.

У нас был клиент с четырехквартирным домом (форплекс). Две квартиры на первом этаже и две на втором. Он их сдавал в аренду. Однажды на него пришел иск. Мексиканец и его подруга якобы искали квартиру в аренду. Якобы им кто-то сказал, что менеджер живет на втором этаже. Якобы они пошли по лестнице на второй этаж, а лестница была присыпана опавшими листьями, – осень, листопад. Якобы он ногу подвернул и теперь должен до конца своих дней лечиться. А мексиканцы эти уже в «черном списке» числятся как спецы по таким фокусам. Им компания иск завернула.

У меня такое ощущение порой возникало, чисто субъективное, что очень много исков со стороны компании автоматом отклоняют и очень многие «пострадавшие» после этого сразу исчезают. А с теми, кто не исчезает, компания уже имеет дело и вникает в суть претензий.

В коммерческом страховании мошенничества тоже хватает. Джозеф (тот, что делал печати) сгенерил как-то иск. Одна из двух девушек, что у него работали, оказалась алкоголичкой, и в какой-то момент ему пришлось с ней расстаться. Та, уходя, осерчала и пригрозила, что отомстит в форме «ворк-комп» иска. Что она и сделала. Благо, были свидетели, да и грамотно составить иск она не сумела. Хотя тут есть такие мастера, что два дня работают, а год живут на выплаты по иску. И так много лет подряд.

«Ворк-комп» – это бизнес рисковый

В чем фундаментальная опасность «ворк-комп» и почему подавляющее большинство страховых компаний вообще не хотят этим заниматься?

Владелец бизнеса, купив страховой полис под те виды

найма, которые устраивают страховую компанию, может через месяц, а то и через неделю и даже на следующий день нанять человека по такой профессии, которая абсолютно неприемлема. И этот человек покрыт страховым полисом. Конечно, в конце года владелец бизнеса заплатит премиум задним числом по этому классу, но страховая компания не хочет ни этого премиума, ни этого участника. Ему отменяют страховой полис, как только станет известно, что такое имеет место.

То есть «ворк-комп» с точки зрения классического страхования – совершенно неприемлемый бизнес, поскольку риск реально непрогнозируемый, его невозможно просчитать с такой же точностью, как при страховании домов, машин, жизни или стоматологической помощи.

Для понимания тех событий, которые нам предстоит осмыслить по ходу повествования, важно понимать: по самой природе своей «ворк-комп» крайне опасный, плохо прогнозируемый, чреватый крупными исками бизнес. Стандартная сумма покрытия – один миллион долларов. Случись, например, инвалидность по производственным причинам, и этот полис будет покрывать два года (до перехода на State Disability) лечение, потерянную зарплату и профессиональную реабилитацию пострадавшего.

Код для офисных работников

Классификационный код 8810 изначально предназначен для офисных работников – clerical employees. Он же используется и для куда более широкого класса: люди в нормальном офисном помещении, работающие весь день у компьютера или просто с документами. Есть такая категория в этом коде – Standard Exception. И в этой категории кого только нет! По ошибке туда частенько вставляют программистов или кредитных агентов, хотя для них есть более выгодные по цене специальные классы.

Код 8810 очень желанный для работодателей, поскольку дешевле его практически ничего нет. Standard Exception по коду 8810 представляет собой чудовищную опасность, невероятный риск, поскольку по этой категории можно застраховать бизнес, который сам по себе очень рискованный.

Простой пример. Строительный подрядчик кладет крыши. Ему никто страховки не продаст, кроме StateFund. Но

он делает финт и говорит, что у него люди работают только в офисе. А строителей он аутсорсит другим подрядчикам. Его работа – только управление процессом, прием заказов, выписывание счетов, компьютерный документооборот. Теперь он чистенький и ему страховку продадут если не все, то пара-тройка компаний найдется.

Большинство страховых компаний, понимающих, что такое 8810 и какой за этим кроется большой риск, не берут Standard Excerption. Берут, только если этот код идет в дополнение к другим. Например, в большом магазине есть офис, и в нем три работника. Вот этим трем насчитают премиум по коду 8810. Есть такие страхователи, которые по этому коду не разрешают пропускать более 50% зарплаты. Но не та страховая компания, агентом которой являюсь я. Наша берет этот код, что называется, со свистом. На свист слетаются желающие, которым отказано в других местах.

Магазин массажных кресел

Кристина – симпатичная китаяночка лет 35-36. Она работает научным сотрудником в какой-то химической лаборатории, но хочет открыть свой бизнес. Еще на этапе разработки бизнес-плана она мне позвонила и попросила оценить, сколько будут стоить все необходимые страховки (а это не только «ворк-комп») для ее будущего магазина массажных кресел.

В начале нынешнего тысячелетия случился какой-то прорыв в этом деле. В продаже появилось множество массажных кресел в ценовом диапазоне от ста до четырех-пяти тысяч долларов. А массажные накладки на обыкновенные кресла еще дешевле. Все это ввозилось из Китая.

Я сделал подсчеты, отправил Кристине и совсем забыл о её существовании, но месяца через 3-4 она сама о себе напомнила. Оказывается, она уже арендовала и начала обставлять помещение в грамадном молле в Плезантоне. Молл этот очень симпатичный: новенький, просторный, нарядный. Я его очень люблю. У меня там уже двое клиентов, так что приходилось бывать.

Как и положено по правилам компании, я приехал к Кристине, сделал фотографии, произвел личный досмотр помещения. Важен не только сам бизнес, но и его соседи. Например, если рядом продают спиртное (особенно на

разлив) или даже табачные изделия, то это уже повышенный риск. Но у Кристины все было в идеальном порядке.

В тот день я торопился и толком с Кристиной не поговорил, но мы решили встретиться ещё раз, когда полис будет составлен, и пройтись по всем пунктам, в деталях. На том и расстались.

За неделю я все оформил, распечатал то, что нужно на месте подписать, и поехал к Кристине в магазин. Теперь времени было много, и я помассировался в одном кресле минут десять, в другом тоже... Самое дорогое кресло, ценой более пяти тысяч, было мультимедийным: массирует, и еще музыка играет. Все там программируется, все параметры массажа варьируются во все стороны, подогрев тут и там, облучение через жадеитовые пластины.

Спрашиваю Кристину:

— Ты говорила, что у тебя будет три сотрудника.

Она кивает.

— А хочешь, я тебе расскажу про страховку на случай sexual harassment? Это недорого.

— Майкл, в моем магазине sexual harassment невозможен.

— А почему?

Она совершенно серьезно тычет пальцем в плакатик на стене: «No sexual harassment allowed in our store».

— Понимаешь, — объясняю я, — тот, кто другого обижает, сам может не понимать, что он делает. Это все в голове у пострадавшей стороны. Вот, бывает, скажет один человек другому: «How are you doing?», а тот уже считает, что это sexual harassment.

— Майкл, — говорит она, глядя на меня несколько свысока, как на маленького мальчика. — Нельзя никого задеть, сказав ему: «How are you doing?»

— Ты думаешь? Вот смотри!

Я выбираюсь из массажного кресла и не спеша, вальяжной походочкой, направляюсь в её сторону. При этом я шевелю пальцами рук, приподнимаю брови, придавая лицу выражение «ути, мой пупсик!», и сладким голосом нараспев говорю: «How are you doing?»

До чего странный бывает народ, надо сказать. Кристина в ужасе отскакивает от меня метра на три, одним прыжком.

— Вот видишь! — говорю ей. — Так рассказать тебе про EPLI (employment practices liability insurance)?

Наташка из пекарни

Это я мысленно так её называю. На самом деле её зовут Натали, и она немка лет тридцати, симпатичная невероятно и очень свойская. Она лет пять прожила в России, бизнес какой-то налаживала. Потом вышла замуж за местного парня и переехала в Калифорнию. Здесь она тоже начала бизнес: пекарню. Выписала здоровенную машину из Италии, пекаря привезла из Германии. Сняла громадный ангар в Сан-Матео, недалеко от хайвея, фактически в полосе отчуждения. Но там не пустырь, а типа проселочная улица, и на ней лепятся какие-то сараюшки. Их арендуют частники, предоставляющие услуги по ремонту автокузовов, оптовые торговцы кафельной и гранитной плиткой и остальные в том же роде.

С первых шагов Наташке не повезло. На нее подали жалобу соседи еще на этапе получения лицензий и пермитов. Типа, запах из ее пекарни будет распространяться по всей улице и всем мешать. Поэтому открылась она реально на 5 месяцев позже намеченного срока. А за аренду все это время нужно платить. И за машину, привезенную из Италии, сто тысяч надо возвращать банку, плюс проценты. Наташка уже всерьез подумывала, не подать ли ей на банкротство. Во всяком случае так она мне рассказывала. Но в итоге всё решилось, и дело пошло.

До этого я не понимал, почему в русских магазинах тот или иной вид хлеба бывает только по определенным дням. А теперь понял: печку настраивают на определенный режим выпечки, и весь день пекарня только этот вид и производит. Если даже и не весь день, то много разных видов выпечки за один день в одной такой печи не сделать.

Проезжая мимо нашего офиса в Маунтин-Вью, Наташка иной раз могла заскочить и закинуть нам поддон с образцами продукции. Сказать, что это было объедение, вообще ничего не сказать. Её хлебы были и с изюмом, и с орехами, и с семечками подсолнуха, и с семечками тыквы. Они были всех цветов и оттенков. А пахли так, что на аромат сбегались соседи из других офисов с вопросом: «А что это у вас?»

Мы, можно сказать, дружили с этой пекарней и всем про нее рассказывали. Но розничной торговли Наташка в своем помещении не вела. Она распространяла свою выпечку по некоторым магазинам, и кто хотел купить, должен

был знать эти точки либо приходить в воскресенье на Farmers Market, там Наташка продавала с лотка. Я про Наташку всем знакомым владельцам русских магазинов рассказал, но они не вдохновились: для нашей публики, говорят, дороговато.

Однажды я выехал «на дело» в Сан-Франциско, чтобы оценить большущий универсам в даунтауне и поговорить с хозяйкой. А по дороге заскочил к Наташке, не хватало ее подписи на одном документе. Она мне на дорогу дала поднос с выпечкой. Еду, запахи обонянием поглощаю.

Магазин мне понравился невероятно. Со вкусом все оформлено, с любовью, с изыском. Вина, кулинария, кофейня такая, что просто закачаешься. И хлебные лотки тоже стоят, но явно не соответствуют уровню изыска. Я хозяйку спрашиваю, отчего же у них нет утонченных немецких хлебов.

«Ой, касатик, — говорит хозяйка. — Такая история с этим делом приключилась — застрелился наш поставщик. Такой славный был парень, и хлеб такой выпекал. Прямо не знаю, что и делать!»

Я сбегал к машине и вернулся с поддоном Наташкиной выпечки. Надо было видеть, как профессионалы работают! Хозяйка аромат нюхнула, глазом сверкнула, пару ломтиков пригубила от разных хлебцев: «Как с ними связаться?»

После этого случая Наташка сделала ко мне в офис специальную ходку и просто завалила нас хрустящими булочками.

В другой раз, когда пришло время участвовать нам в ежегодной русской ярмарке, проводимой «Джуйкой», я сообразил, что Наташкины хлебы больше народу к нам привлекают, чем плакат Portnov Insurance Services. Так и вышло. Наташка подогнала свой грузовик, и мы за день по трешке весь его распродали. К нам даже очередь стояла. Действительно, аромат такой, что мимо пройти невозможно. Некоторые уходили домой, а через пару часов возвращались и еще покупали. И нам реально было с кем поговорить о страховании!

А тем временем в Силиконовой долине...

Мои занятия страхованием происходили на фоне разных других процессов и событий.

Рынок труда в ай-ти обвалился в начале 2001 года. В

течение двух лет ситуация была крайне тяжелой, несмотря на то, что десятки тысяч программистов из Индии и других стран, завезенных по рабочим визам, возвращались домой. Это было заметно по опустевшим внезапно хайвеям. Многие айтишники переезжали из Долины в другие штаты или в Южную Калифорнию, где с работой было в порядке. Кризис оказался преимущественно региональным.

В 2003 году рынок слегка оживился, стало вполне возможно найти работу, хотя зарплаты заметно упали по сравнению с докризисными, до обвала интернет-бума.

Начиная с 2004 года появились рабочие места для начинающих, для тех, кто хочет поменять профессию. Мы это видели, поскольку ежедневно отслеживали ситуацию и держали руку на пульсе. Но никто из окружающих в это не верил, слишком сильным было психологическое потрясение, пережитое совсем недавно.

В 2004 году через нашу школу, которая не закрывалась ни на один день, прошло около 50 студентов. Впервые мы смогли всех их, поголовно, отправить на практику в компании. Ровно через 10 лет после создания школа пришла в то равновесное состояние, которое я с самого начала считал идеальным: каждый студент должен иметь возможность несколько месяцев стажироваться в компании и приобрести реальный опыт.

Перед обвалом у нас было три, примерно равных по численности, потока студентов: русские, индусы, китайцы. Теперь демография изменилась. Китайцы исчезли напрочь, даже сейчас их очень мало. У них традиционно принято следовать толпе, быть вместе со всеми. Парадигма китайской общины изменилась: неразумно делать работу, которую могут скинуть за рубеж. Поэтому умный китаец переучивается на паралигала (помощника адвоката) или медсестру.

С русскими история другая: беженская волна иссякла, то есть наш традиционный контингент почти сошел в ноль. А других особо и нет. Кто там ещё? Невесты, но их единицы. Лотерейщики, выигравшие грин-кард? Я их в тот момент не замечал, явление не было массовым. Но поскольку за пару лет до того я забрел случайно на форум Виза4ю, то понемногу стал вникать в суть этой программы. И даже несколько человек с форума приезжали в 2004-2005 году к нам учиться. С них я и денег не брал, неудобно, поскольку не был уверен, насколько успешно у них пойдет переобучение, незнакомый контингент.

А вот среди индусов упадка не было, поскольку учатся у нас обычно жены программистов, а программисты более-менее в курсе, что происходит в ай-ти индустрии, и реагируют на изменения мгновенно. Так что преимущественно в тот период мы учили девушек из Индии.

По деньгам расклад был такой. До кризиса были у нас две программы:

— четырехмесячная, за три тысячи долларов, для более-менее ориентирующихся в компьютерном мире;

— шестимесячная, за 4000 долларов, для нулевых. Их учили основам Виндоус, как пользоваться Вордом и другим пользовательским программным обеспечением, и т.п.

Нам снова понадобилось доказать всем, что рынок труда для тестировщиков есть, и поскольку основной доход приносило страхование, то финансовая отдача от школьного процесса была не так важна. Мы оставили только утвержденную сверху, но ранее не использовавшуюся 10-недельную программу на 80 академических часов, стоимостью 2000 долларов. Мало того, мы предоставили 30% скидки, и полный курс стоил студенту всего 1400 долларов вместе с написанием резюме, практикой в компании и возможностью неограниченного повторения взятых классов.

В 2005 году школьный оборот, хоть и оставался по сути копеечным, но вырос на 50%. В 2006 году он вырос более чем в два раза и заметно превысил доход от нашей процветающей страховой ветки.

Наш бизнес крепко встал на обе ноги.

Страхование здоровья и холестерин

В общей сложности мне довелось сделать для наших клиентов с полсотни полисов страхования жизни и здоровья. И в том, и в другом случае не только цена страховки, но и сама возможность застраховаться упирается в состояние здоровья человека. Среди многочисленных характеристик здоровья есть и такая, как уровень холестерина в крови.

Я сам, сразу после приезда, приноровился снижать уровень холестерина в моем организме самым решительным образом и в очень короткое время, буквально за месяц. Ключом к решению стала диета по методу американских врачей, супругов Хеллер, вторая в моей жизни (первым случился

Монтиньяк). Они опубликовали книжку под названием «The Carbohydrate Addict's Diet» («Диета углеводного наркомана», переводится ещё как «Диета для сладкоежек»).

Казалось бы, их диета совершенно не нацелена на снижение холестерина. Там идет борьба с «жевательным рефлексом», ситуацией, когда человек постоянно что-то жуёт и, как наркоман, не может остановиться. Из-за этого у человека лишний вес, с ним и ведется борьба в этой диете. Но наша знакомая, расхваливавшая книгу Хеллеров, между делом упомянула, что у неё резко снизился уровень холестерина в крови после перехода на эту диету. Я последовал её примеру и был просто поражен результатом: за месяц у меня холестерин упал с 240 до 170.

Мой эндокринолог, глянув на распечатку анализа, почесал в затылке и сказал, что надо бы пересдать тест, видимо, в лаборатории что-то намудрили. Я ему скромненько так сообщая, что уже месяц сижу на новой диете, и это ее результат.

— Эх, Майкл, — сказал врач, — природа холестерина такова, что он не может так резко упасть за месяц, тем более просто от диеты.

Сделал я еще один тест. Он показал уже не 170, а 150, поскольку прошло две недели между замерами.

При страховании жизни желательно иметь холестерин ниже 220, чтобы не начались серьезные проблемы с ценой. При страховании здоровья надо иметь холестерин ниже 170, чтобы тебя вообще застраховали. Если для жизни 220-240 не так опасны, то с точки зрения здоровья и 170 критичны, иначе – дорогостоящее лечение, таблетки, регулярные визиты к врачу, анализы, последующие осложнения...

Ни в коем случае не пытаюсь подменить изучение книги Хеллеров собственным кратким изложением, я просуммирую несколько нехитрых правил, которые в моей практике давали 90 % результата. Не 100%, но тоже неплохо.

Идея в том, чтобы свести к минимуму потребление углеводов. Современный человек слишком много ест сладкого и мучного. Алкоголь, кстати, тоже находится в той категории. Поджелудочная железа перегружена, ей на помощь идет печень, выделяя избыточный холестерин. Вместо глотания таблеток, подавляющих функцию печени, можно упорядочить употребление углеводов. Это общая идея. Конкретные правила таковы:

— едим углеводы один раз в день (не два, не три, не

четыре). Желательно в один и тот же прием пищи. Например, на завтрак. Или на ужин, кому как удобнее с его ритмом жизни. Углеводами и в один прием не злоупотребляем;

— каждый прием пищи не превышает по времени 1 час. На 70-й минуте происходит дополнительный выброс инсулина. Из-за этого я в основном хожу в рестораны, где есть «шведский стол», и стараюсь управиться за час;

— в общем и в целом желательно после 6-7 вечера не есть. Это уже из общих соображений, не из частных.

Все бизнесы разные

Когда страхуется раскрученный, состоявшийся бизнес, а не тот, который только что открылся, то агенту перепадает много приватной информации о зарплате сотрудников, об оборотах фирмы.

Разбирая «ворк-комп», мы уже говорили, что там просто вычисляется процент от фонда заработной платы по разным категориям работников, то есть тут ничего не утаишь, по определению. А в страховании гражданской ответственности (liability) разные страховые компании определяют возможный риск и соответственно цену страхового полиса, ориентируясь либо на площадь занимаемого помещения, либо на оборот.

Если бизнес находится в очень бойком месте (что дает большой оборот), но при этом занимает небольшую площадь, — это к одному страхователю, который ведет свои расчеты от площади. А если площадь большая, а оборот бизнеса маленький, то это к другому. Некоторые страховые компании не верят, что владельцы бизнеса показывают реальные цифры оборота, и пытаются использовать информацию, которая не зависит от чьих-то слов.

Наша компания опирается в своих расчетах на площадь. Поэтому мы привлекаем к себе бизнес, занимающий маленькие помещения. Приходилось порой восхищаться чудесами эффективного использования пространства.

В самом центре Сан-Франциско, на боковой, но очень оживленной улочке, находится парикмахерская. В ней работают четыре высококлассных мастера нетрадиционной сексуальной ориентации и одна девушка-кассир. Расценки очень высокие. Полезной площади в парикмахерской метров 20 квадратных, не больше. Пройти к мастеру в кресло там

нельзя, можно только протиснуться. Очередь стоит снаружи, на улице. Мне в жизни не приходилось ни до, ни после встречать такую финансовую отдачу в малом бизнесе с одного квадратного метра занимаемой площади.

Еще один бизнесочек, заставивший меня задуматься о жизни, – киоск, торгующий солнцезащитными очками, расположенный посреди громадного молла. Подобных киосков много в каждом молле. Но что там такие деньги крутятся, мне и в голову не приходило. Может, они так выручку от наркотиков легализуют? Ума не приложу. И очки там продаются недорогие, редко дороже десятки. А есть и по трешке целая витрина.

Вообще в том малом бизнесе, том, что расположен в небольших городках на единственной оживленной Main Street, денег люди зарабатывают с гулькин нос.

Мое отношение к компании «Фермер» меняется к лучшему

За три года, что я проработал агентом «Фермера», мое отношение к этой компании сильно изменилось. Поначалу с моей стороны был скорее «поцелуй без любви». Но с каждым новым днем, с каждым новым поворотом на моём пути к пониманию страховой индустрии и той роли, которая в ней отводилась компании «Фермер» как входящей в первую тройку крупнейших игроков, я проникался все большим уважением и восхищением. Это совсем не значит, что я не видел в компании никаких серьезных проблем.

Более того, эти проблемы иной раз были так сложны в преодолении, что у меня буквально руки опускались и хотелось все бросить. Я понимаю, что большая корпорация живет по своим законам и законы эти не для того установлены, чтобы радовать деньгами простого человека. Зачастую бывает просто стыдно перед клиентами. И особенно мерзко, когда ты бессилён что-либо изменить. Поневоле начинаешь думать, что это просто такой неправильный бизнес и не нужно было вообще в него входить.

С другой стороны, хочу сказать, что и в любом ином бизнесе человек, которому от природы свойственно испытывать чувство стыда за себя или других, будет порой испытывать похожие чувства. Есть такая тема у мотивационных гуру: «Are you willing to pay the price?» – «Готовы ли вы заплатить

реальную цену?» У всего есть своя цена. Чтобы встать на ноги и состояться в страховом бизнесе, нужно заплатить свою цену. И не только в страховом, в любом бизнесе. И даже чтобы на тестировщика успешно переучиться, нужно заплатить столько, сколько это стоит. И речь совсем не о денежной составляющей, – это как раз самое простое. Когда говорят, что в эмиграции каждый должен съесть свое ведро дерьма, то разговор идет именно о цене, которую нужно заплатить за эмиграцию.

Пользуясь теми же формулировками, можно сказать, что и страховому агенту нужно съесть ведро дерьма, прежде чем он встанет на ноги в бизнесе. Но не стоит успокаиваться раньше времени. Чтобы оставаться в бизнесе, нужно быть готовым в любой момент заглотнуть очередную порцию этой такой родной и такой привычной субстанции органического происхождения.

Или, перефразируя известную русскую поговорку, можно утверждать и так: «Любишь кататься – люби и цену заплатить».

Страховая компания и ее агент. Есть правила, но...

Отношения агента и компании мне сильно напоминали отношения постсоветского предпринимателя и постсоветского государства. Есть набор правил для бизнеса, но они в своей совокупности невыполнимы. То есть если «за тобой пришли», то вина всегда найдется в избытке, поскольку всё, что ты делаешь, это сплошные нарушения.

Начинающий агент добросовестно старается делать все по правилам. Но довольно быстро понимает, что так он далеко не уйдет.

Например, один из первых страховых полисов, который я выпустил, был Renters Insurance на небольшую съемную квартиру. Этот полис немного похож на страхование дома, в нем тоже покрываются и гражданская ответственность, и имущество. Но само жилье, естественно, не покрыто, поскольку принадлежит лендлорду (владельцу). Есть комплексы, где от жильцов требуют наличия такой страховки, иначе не дадут ключи. Очень много полисов Renters я выпустил, просто чтобы сбить цену (скидка 10%) на страхование автомобиля.

Минимальный Renters стоит смешных денег: долларов

120 в год. У некоторых компаний его и за 80 долларов можно приобрести. Со 120 долларов агент получает всего 10-12 долларов комиссионных в год. И это не такой полис, который люди держат десятилетиями, а совершенно наоборот. По правилам, вне зависимости от того, что ты страхуешь – бизнес, дом, квартиру или машину, – ты должен увидеть то, что страхуешь, своими глазами, сделать фотографии и положить их в файл.

Мой первый Renters был на квартиру, находящуюся в 40 минутах езды от офиса, почти в Сан-Франциско. Сорок минут туда, сорок минут обратно. На месте в полчаса. Ещё и обработка данных. Получается, по три доллара в час. А у меня еще и офис есть, и телефон, и электроэнергия тоже не бесплатная. Про бензин я и вовсе молчу. Конечно, можно надеяться, что молодая пара, живущая в этой квартире, со временем принесет нам страховку на два автомобиля, но и это поднимет мою ставку всего лишь до 12 долларов в час. И самое главное, что всё время ушло не на осмотр и фотографирование автомобилей, которые составляют основное имущество этого домохозяйства, а на осмотр квартиры с грошовыми комиссионными. Так в бизнесе выстоять совершенно невозможно.

Допустим, агент такой дотошный буквоед, что либо едет и смотрит, либо сразу отказывается страховать тот или иной риск. Он продает меньше страховок, почти не теряя в комиссионных. Этот агент все равно нарушает то же самое правило: произвести личный осмотр перед страхованием. Просто он нарушает его в другой ситуации.

Дом при купле-продаже страхуется по правилу до транзакции. Но, пока транзакция не завершена, у нового владельца даже ключей нет и осмотреть дом внутри невозможно. Только после транзакции, что является нарушением правила. Я много раз задавал этот вопрос начальству самого разного уровня, и службе поддержки, и андеррайтерам. Ответа прямо не получил.

— Да, есть такое правило. Да, иногда по правилу не получается.

— А что делать?

Тут начинаются гримасы и уклончивые ответы типа: «Ну, если не получается до, то в принципе можно хотя бы и после...»

— А насколько после?

— Ну, желательно не затягивать.

— А если это второй дом и он находится в Лос-Анджелесе?

— Ну, как будете в Лос-Анджелесе, так и зайдите осмотреть.

Калифорния – штат немаленький, не наездишься на каждый дом смотреть и на каждую квартиру. А страховать агенту приходится по всему штату, а не только поблизости. Хотя бы потому, что даже проживающие поблизости клиенты имеют интересы по всему штату. Дети уезжают учиться в Сан-Диего, в Лос-Анджелес, в Санта-Барбару, в Дэвис и в Санта-Круз. В Сакраменто у людей полно инвестиционных проектов, там домики дешевые. Сами клиенты тоже переезжают, подальше и поближе. Когда клиент, живущий в часе езды от вас, покупает новую машину, думаете, он только и мечтает приехать к вам вечером после работы, в пробке ещё отстоять, чтобы вы имели возможность сделать фотографию его машины?

В итоге де-факто устанавливается некоторое равновесие: агенты постоянно нарушают невыполнимые правила, компания об этом, конечно, знает, но закрывает глаза, хотя никогда в этом не признается и нарушать правила не поощряет. Установившееся равновесие не в пользу агента. Случись что, это он нарушал правила. А судьи кто, угадаете с трех раз? А судить будет компания, устанавливающая невыполнимые правила и делающая вид, что она ни сном, ни духом не ведает о реальном положении дел.

Нормативы производительности как источник конфликта

Еще одно противоречие заключается в том, что новый агент должен выполнять несколько количественных нормативов. Невыполнение, при самом неприятном развитии, грозит отчислением. Если же не отчислят, то будут постоянно долбить по голове публично и приватно, не давать субсидий, настроение портить вовсю. Предупреждения всякие слать, запугивать, – радости никакой.

Самое безобидное в невыполнении нормативов – тебя не поощряют разными приятными вещами. У компании есть множество способов выразить своё хорошее отношение – не к агенту как к человеку, но к его производительности. Поэтому все коржики и пряники получают те, кто не просто давно в бизнесе, а имеют большие агентства с приличным количеством сотрудников. Тот, кто работает в одиночку, обычно не в состоянии

дослужиться до признания его заслуг перед компанией.

Итак, нового агента постоянно мотивируют продавать больше полисов. Ему не говорят «тащи любую дрянь», наоборот, советуют «отличать хороший бизнес от плохого». Но за плохой бизнес его никто не ругает. То есть не на словах, а по факту агента поощряют приносить и некачественный, и сомнительный бизнес тоже. У агента за спиной стоит андеррайтер, который в случае необходимости отсеивает всё, что не вписывается в аппетиты компании. Собственно, новичка постоянно предупреждают: ты не вздумай тут шутки шутить, за тобой наблюдают андеррайтеры. Но его и не ругают за всякий мусор. Что взять с человека? Новичок, не научился еще отличать хорошего клиента от плохого.

Этот процесс действительно занимает время. Но пока время идет, пока человек учится ремеслу, вся система – как она не по писанному, а на самом деле функционирует – провоцирует и подталкивает новичков обеспечивать количество (Policy Count), а не качество. Даже если это количество будет достигнуто вопреки качеству.

Андеррайтеры тоже люди. Бывает, что совершенно нормальный бизнес зарежут, а такое возьмут, что только диву даешься. Случается, что андеррайтер пару раз подряд откажет одному агенту и сам чувствует, что агент очень расстроен. Он испытывает неловкость, ему становится жалко агента: человек старается, а ты ему крылья подрезаешь. Вот он и одобрит в другой раз нечто такое, что подаешь совершенно без всякой надежды. Андеррайтеров, работающих с домами и машинами, – море, мы никого из них особо и не знаем. А вот в коммерческом отделе их по пальцам пересчитать. Если по 20 раз в день звонить, как мне иногда доводилось, то всех будешь знать лично. Соответственно и у них к тебе какое-то личное отношение возникает, симпатия, желание помочь.

Разные люди – разные мнения

В коммерческом страховании я пару раз влетел в такую ситуацию: звоню андеррайтеру, спрашиваю, брать-не брать тот или иной конкретный бизнес. Говорит, что можно брать. Выписываю полис. А через пару дней звонит другой, старший андеррайтер, и говорит, что они этот полис не пропускают и отменяют.

Я говорю:

— Так ведь Джонни сказал, что можно брать, я специально звонил.

— Да он сам ничего не знает!

Чтобы не попадать в такие ситуации, когда и времени потерянного жалко, и перед клиентом неловко, я стал звонить не один раз, а два, с тем чтобы мне попались непременно разные андеррайтеры. Неоднократно их мнения расходились! В таком случае я звонил в третий раз еще кому-то. Как бы голосование устраивал. Тоже, сами понимаете, никаких гарантий, но статистически все же понадежнее.

Как-то раз мне позвонил один строитель-бетонщик, которому срочно понадобилась страховка. Он прежнюю вовремя оплатить не успел, и теперь у него просто пожар. Я взял мануал, нашел этот класс профессии, — никаких проблем. Начал вводить в систему, чтобы получить оценку премиума, — система ничего дурного не показывала. Ну, я его и застраховал. Это был один из моих самых первых бизнес-клиентов.

Через два дня звонит мне андеррайтер и криком кричит, как я смел этого парня застраховать. Я отвечаю, что в мануале написано: можно, и система всё пропустила без запинки. Он орет в ответ, что в Северной Калифорнии на этот вид профессии наложен мораторий. Я вежливо интересуюсь: а откуда мне, агенту, может быть об этом известно? Он отвечает, что в мануале написано. Но там нет ни слова! И еще он говорит: пока не научился бизнес делать, звони, советуйся с нами по каждому случаю, сам никаких полисов просто по документации не продавай.

Через пару месяцев, нарвавшись на третий или четвертый неизвестный никому мораторий, звоню знакомому андеррайтеру и интересуюсь: нельзя ли получить список всех мораториев по факсу?

— Нет, — говорит он, — такого списка нет.

— А как же вы сами знаете?

— Да и мы толком не знаем, у нас каждый день пятиминутки бывают, иногда по нескольку в день, и там вся информация обновляется.

Я ничего не имею против звонка. Но, как мы уже видели, и этот метод не позволяет наверняка узнать, что к чему. Другое дело, что с опытом у агента появляется хорошая интуиция, которая процентов на 90 защищает его от ошибок. Самая опасная полоса — это когда ты только учишься. И ни интуиция, ни

служба поддержки, ни андеррайтеры тебя на сто процентов от ошибок не страхуют. И чем больше и чем активнее ты что-то делаешь, тем чаще подставляешься под всякие неприятности. А за спиной стоит твой ДМ и ещё начальство на пару уровней выше, и они тебя подзадоривают: «Больше давай, еще больше, наподай!»

Прегрешения большие и маленькие

Есть прегрешения, которых компания агенту не прощает. Среди них – отдача на сторону бизнеса, который компания сама готова взять. «Фермер» разрешает отдавать на сторону то, что сама страховать не берется. Есть много категорий домов, которые компания не готова страховать: расположенные на берегу океана, расположенные на откосе с углом наклона более 30 градусов, стоящие дороже некоторой суммы и так далее. Аналогично с машинами и водителями.

Вот типичная проблема: семья имеет дом и два автомобиля. Всё у них хорошо, пока в семье два водителя (родители), но появляется третий, которому в аккурат исполнилось 16 лет. Узнав, на сколько теперь вырастет в цене их страховая полис, папа и мама начинают нервно искать более выгодные предложения различных компаний. Начав это делать, они с гарантией если не 100%, то 75%, найдут где-то лучшую цену. При этом, возможно, страховое покрытие им урежут наполовину, но они в это не вникают, у людей приступ золотой лихорадки.

Если бы «Фермер» просто отказался страховать молодого человека, то агент мог бы, не трогая родителей, одного его перенаправить в другую страховую компанию. Это не сложно. Есть онлайн-брокеры, через которых это можно сделать, и никто не узнает, никто! И вот именно тут у агента возникает соблазн и дилемма: чем терять всё семейство, не лучше ли ему, в нарушение правил компании, как-то решить вопрос на стороне? Но с этим строго, если поймают – сразу с вещами на выход.

В коммерческом страховании намного проще. Аппетит компании крайне ограничен. Я довольно быстро приносивился размещать часть страховок через онлайн-брокеров. По деньгам от клиентов со стороны мы получали в коммерческом страховании не меньше, чем от клиентов «Фермера». Но есть проблема: критерии годности или негодности бизнеса

для страхования в «Фермере» зачастую очень размыты. Надо быть очень аккуратным. Всякий раз, размещая страховку на стороне, нужно документировать, почему было принято такое решение. Если обсуждал этот вопрос со службой поддержки, надо записать, с кем говорил и когда. Очень страшно попасть в ситуацию, когда тебя спрашивают: «А почему ты этих застраховал на стороне? Мы сами хотим их страховать!» – а у тебя не оказывается под рукой нужной документации. Файлы агентов периодически инспектируются, в частности, какой бизнес ты размещаешь на стороне.

Так что дамкловых мечей, висящих над головой агента, немало. И падают они иногда на голову по причине нарушений правил игры агентом. А иногда и просто система сбоят. Как говорят американцы, *wrong time, wrong place*.

Да, совсем забыл! Агентский контракт, который человек получает на руки для ознакомления через полтора-два года после начала его отношений с компанией, составлен так: компания имеет право в любой момент списать агента без объяснения причин. Например, в каком-то штате решили на 10% сократить количество агентов. Естественно, *nothing personal, strictly business*, а люди теряют всё. А бывает, что в силу тех или иных причин компания уходит из штата, прекращает полностью свою деятельность. Не часто, но это случается. Соответственно все агенты идут под нож.

Сказать по правде, я думаю, что если взять людей, желающих стать страховыми агентами, чтобы построить свой собственный бизнес, и посадить их рядом с адвокатом, который растолкует, что в контракте написано, то из тысячи кандидатов не останется и десятка. И вряд ли адвокат посоветует подписывать такой контракт.

Но в реальной практике той страховой компании, где мне довелось начинать, смысла не имело совершенно читать контракт. Он вручался нам как награда, как признание наших заслуг и талантов. Да и что теперь, после двух лет трудов, говорить: «Ой, чегой-то я не туда забрел?»

Что говорят законы на эту тему, я не знаю, но субъективно считаю, что сокрытие информации, влияющей на принятие бизнес-решения, является разновидностью обмана, мошенничеством. Хотя наверняка в юридическом смысле нарушений там нет, страховые компании регулируются государством очень строго. Скорее всего это именно тот самый случай, когда закон и этика разошлись по разным углам ринга.

Идеальной страховой компании для агента не существует

Эти и многие другие моменты временами доставляли мне массу дискомфорта. Иной раз нахлынет такая волна негатива, что я жене получасовую речь закачу на тему, как все хреново и с какой гнусной компанией мы связались.

Светлана, надо сказать, на эти вещи смотрела намного спокойнее. Однажды она ответила мне формулировкой, которая внесла баланс в моё отношение к компании и тому негативу, который временами рвал мне сердце и душу.

— Послушай, — сказала она, — взять вот твоих родителей. Они не идеальны, с ними порой очень непросто. Но слава Богу, они у тебя есть, и они твои родители. И так же, как ты принимаешь и любишь их такими, как они есть, вот точно так же прими и люби компанию, частью которой ты являешься!

И я принимал и любил нашу компанию такой, как она есть.

Нельзя сказать, что, когда корпоративные говоруны с фальшивыми улыбками на лицах рассуждают о Fermer's Family, это вызывает умиление или хотя бы доверие. Но на уровне агентов действительно присутствовало ощущение если не семьи, то какой-то близкой по сути общности. Не каждый опытный агент станет делиться с новичком своим опытом. И не нужно! Хватает отдельных, невероятно матерых агентов, готовых безвозмездно тратить своё время на помощь новичкам, и не только новичкам. При первой же возможности я с радостью влился в эту группу поддержки, группу жизнерадостных, симпатичных, достойных людей. Там было много наших!

«Экзефлайт» – обслуживание малой авиации

В декабре 2004 года, на исходе моего первого года работы в качестве агента резерва, мне позвонил Роджер, знакомый брокер из Лос-Анджелеса.

Страховщики частенько кооперируются, чтобы помочь своему клиенту. Для клиента Роджера я как-то «бентли» застраховал, Роджер для моих клиентов пару сложных коммерческих

полисов сделал. В отношениях между брокерами и агентами очень важно доверие. Если я взялся застраховать («Бентли») клиента Роджера, то я не стану ему предлагать застраховать у меня его («додж») и другие две машины. Роджер мне доверяет, я ему тоже, когда посылаю к нему своего клиента по неразрешимому для меня вопросу.

Роджер и его брат, выросшие в США иранцы, были в бизнесе лет 20 и в этом деле знали на порядок больше меня. Пару раз я спрашивал у них о некоторых вещах, которые мне, в силу их неоднозначности, никто не хотел объяснять. А еще у них в офисе работали две русские девочки, милые и вежливые...

Можно сказать, что мы с Роджером дружили.

В тот день Роджер позвонил мне и спросил, могу ли я застраховать на «ворк-комп» по коду 8810 Standard Exception компанию «Экзефлайт» по обслуживанию небольших самолетов? Хозяин бизнеса при смерти, никто не знает, как долго он проживет. Управляют бизнесом фактически его дети, которые хотят изменить структуру операций и полностью аутсорсить техников, работающих с самолетами, через агентство по трудоустройству. У себя в штате они оставляют четырех сотрудников, выполняющих административную работу.

Я пробил компанию «Экзефлайт» по специальной базе данных. Оказалось, у них просто сказочная репутация, образцово-показательные ребята, можно сказать. Бизнес существует давно. В принципе наша компания такой риск страхует без напряга. Техников, конечно, не взяла бы ни за что, но если речь идет только об офисных клерках, то легко.

Следуя своему правилу, я дважды позвонил в компанию и переговорил с двумя сотрудниками службы поддержки. С андеррайтерами они меня соединять отказались, поскольку случай простой: страхуй, говорят, все путем. Премииум составлял 4000 долларов. «Экзефлайт» выплатил его одним чеком сразу за весь год. Застраховав, я почти забыл об их существовании, как вдруг в ноябре 2005 года, за месяц до истечения первого года страховки, мне напомнили о них, и очень серьезно.

Я возвращался домой из поездки к удаленному клиенту. Мне в машину позвонила женщина из Claims Department – департамента, занимающегося исками по «ворк-комп». Очень встревоженным голосом она задавала мне странные вопросы, смысл которых я не совсем понимал. Одно было ясно: случилось что-то очень нехорошее. Выяснилось: 30-летний техник, обслуживающий самолет, упал с лестницы, и его полностью

парализовало!

Как мог, я объяснил сотруднице, что техников мы не страховали, только административный персонал, а техники у них были наняты через агентство, именно так был выписан полис. Но, холодея спиной, я с ужасом понимаю, что если они наняли техника позже, напрямую, то он реально покрыт нашим полисом, это естественный риск страхования по «ворк-комп» и особый, дополнительный, риск страхования по 8810 Standard Excerpton. Контроля у страховой компании за реальным наймом нет.

В мой офис прислали следователя из конторы, специализирующейся на поисках виновных. Допрос длился около часа и записывался на кассетник. Ничего страшного в допросе этом не было, но ситуация выглядела крайне скверно. Получалось, я втюхал компании клиента, который не соответствовал её правилам. А вдруг я нарочно это сделал? Теперь мне нужно доказывать, что я не верблюд.

На самом деле все оказалось ещё более абсурдным. Хозяин «Экзефлайт», который находился при смерти на момент страхования, умер через три месяца после оформления полиса. Оставшиеся в бизнесе люди закрыли «Экзефлайт» и зарегистрировали новую компанию по тому же адресу, с очень похожим названием: «Экзефлайтс». Всего одна буква в названии отличалась!

По правилам страховой индустрии после закрытия бизнеса прекращал существование и наш страховой полис. А вновь созданная организация не озаботилась приобретением нового страхового полиса, что является грубым нарушением. Но когда в ноябре 2005 года разбился техник, новые хозяева взяли старый, утративший юридическую силу полис, и с ним обратились в «Фермер». Не в какой-нибудь там банк «Цыганский Кредит», нет! В третью по размеру компанию в США! И наши специалисты, получив иск на миллион долларов, не врубились, что это не их клиент, что это другой бизнес. И компания начала оплачивать медицинские счета по этому иску.

Конечно, когда до них дошло, что это не клиент компании, то последовало обращение в суд. Через полтора года (судопроизводство у нас не быстрое) судья постановил, что «Фермер» никому ничего не должен. Но! По закону, начав платить, компания уже не может остановить платежи. Разве что найдется кто-то, кто возьмет платежи на себя. Казалось бы, на этот случай и существует такая организация, как Uninsured

Employer Fund. Это полугосударственная организация. То есть если у нее недостаточно своих денег, то доплачивает штат, что случилось неоднократно. Но по закону выходит, что если кто-то другой уже начал платить, то с этого фонда взятки гладки, он ни за что не отвечает.

И стали там, наверху, в «Фермере», чесать репу на предмет, нельзя ли где раздобыть денег, чтобы компенсировать убытки на миллион долларов.

Чем больше денег на кону...

Чем больше денег на кону, тем более дорогостоящие репы привлекаются к процессу чесания. С точки зрения общечеловеческой логики, – ну что же делать? Собственные сотрудники позорно прохлопали ушами, когда к ним пришли за миллионом долларов люди, вообще не застрахованные на тот момент. Это ошибка компании, ничья больше, как наша собственная. Но, господа присяжные, какое отношение имеет общечеловеческая логика к почесыванию адвокатской репы, произрастающей на почве, удобренной навозом страховой индустрии?

Первая мысль, которая пришла в расчесанную репу: «Нас подставили!» Если бы этот самолетный бизнес не был у нас застрахован, не было бы и последующего иска, и последующей ошибки. Да, тут есть наша вина, но есть и contributory negligence, то есть дополнительная небрежность, если не сказать «злой умысел» каких-то внешних сил. Внешними силами являются наш собственный агент-первогодка и матерый негодяй брокер Роджер, который своего непотребного клиента втянул нашему лоху.

Вторая мысль состоит в том, чтобы понять: где в принципе можно найти деньги, чтобы покрыть убытки? Тут открываются две возможности: злодей Роджер застрахован от профессиональных ошибок (E&O – errors and omissions insurance) всего на 500 тысяч. Настоящий негодяй! Все люди на миллион страхуются, а этот на 500 тысяч. Где такое видано вообще? Но есть ещё собственный агент, застрахованный на пять миллионов. Лох он и есть лох. Кто нормальный на такие суммы страхуется? Было бы у него тоже 500 тысяч страховки, так с него и взятки гладки, а так – целое состояние.

Если бы Роджер был застрахован на миллион (что действительно общепринятая норма), то наша компания, взяв

меня в свидетели его злонамеренных действий, получила бы с него этот миллион и вышла бы сухой из воды, несмотря на собственный прокол. Но за Роджером было недостаточно денег. Тогда логика корпоративного Risk Management'a постановила: надо постараться взять деньги и со страховки Роджера, и с моей. Да, это неприлично, да, наш агент не виноват, но деньги есть деньги, *nothing personal, strictly business*.

Оставалось доказать, что я допустил оплошность, несмотря на то, что мне дважды было сказано службой поддержки, что я могу спокойно страховать этот бизнес. А кому доказать? Да себе самим и ещё той страховой компании, которая меня от ошибок страхует. Со вторым пунктом могут, конечно, возникнуть осложнения. Но даже если вины моей никто не докажет, то скорее всего мой страховщик пойдет на мировое соглашение, чтобы избежать суда, который влетает в копеечку. То есть всех убытков не покрыть, но лучше что-то, чем совсем ничего.

В итоге дело не дошло до обвинения меня в преднамеренных действиях, хотя там, где на кону миллион, чего только не придумаешь.

Начиная с ноября-декабря 2005 года, когда началась эта бодяга с пострадавшим техником, вся моя система взглядов и представлений подверглась существенному пересмотру. Если раньше я рвался в бой за правое дело защиты граждан от всевозможных неприятностей, предлагая им услуги крутой и ответственной компании, то тут мой пыл поохладел и я не столько даже логически понял, сколько внутренне почувствовал, что правым делом тут не пахнет. А пахнет совершенно другим.

Настроение у меня упало, руки опустились. Лопнула пружина внутри, и последующие полгода (а именно столько у компании заняло внутреннее расследование и вычисление, как именно им поступить) делать мне уже ничего не хотелось. Это не значит, что я ничего не делал, но настроение было уже не то. Моё агентство с шестью сотрудниками продолжало расти, мы продолжали получать вымпелы, кубки, медальки и всяческие почетные висюльки на стену. Несколько уровней начальства надо мной стояли насмерть, выгораживая меня, взывая к здравому смыслу и совести вышестоящих слоев в управленческой пирамиде. Тоже по-своему наивные люди.

Я же, в ожидании дальнейшего развития событий, процентов на 90 переключился на дела школьные, тем более, что

школа уже серьезно пошла в рост и требовала больше моего внимания. Я ждал этого роста пять лет. Ждал, когда рынок пойдёт в гору, и мы, единственная пережившая кризис школа, соберем все грибы на этой поляне.

Прощай, «Фермер»!

Где-то в середине июня 2006 года ко мне в офис пришли Рон и его непосредственная начальница Мэри. Судя по тому, как скрытно они назначали эту встречу, я понял, что пришло время мне с компанией попрощаться.

Рон и Мэри шепотком поделились со мной своим видением ситуации: понимаешь, несмотря на все наши усилия... Шансы компании по возмещению денег с твоей страховки выглядят очень слабыми, если ты остаешься их агентом, как ни в чем не бывало. Поэтому, чем дожидаться, пока дело дойдет до твоего увольнения, вали, Майкл, по собственному желанию, мы прикроем.

Положительная сторона этого варианта состояла в том, что я могу продолжить работу в страховании как независимый агент. Если меня официально сократят за служебный проступок, то уже ни одна компания не захочет иметь со мной дело. Да и мне оказаться в таком положении тоже не хотелось.

— Ладно, — говорю, — нет проблем, буду независимым агентом.

И с 1 июля 2006 года я уже был свободен и от компании «Фермер», и от 11 тысяч долларов месячного дохода.

Самая большая проблема – получение аппойнтментов от других компаний занимает время. Более того, в большинстве хороших компаний аппойнтмент мне не дадут, пока не закрыто дело с пострадавшим техником. Чтобы стало понятно, о чем идет речь, могу сказать, забегаая вперед, что закрылось это дело только через пять лет.

В принципе, поскольку мы и раньше делали много бизнеса на стороне, у меня были отработаны механизмы страхования с очень приличными компаниями через онлайн-брокеров. Но в таком подходе есть две серьезные проблемы:

— брокер забирает 30% комиссионных, что очень существенно;

— я не имею прямого доступа в базу данных страховой компании, и все вопросы должен решать через онлайн-брокера, что замедляет все процессы и делает меня неудобным

партнером для клиентов в сравнении с обычным брокером, который имеет доступ в систему и все вопросы решает между делом, на ходу.

Согласно моему агентскому контракту с «Фермером», в течение года я не имею права приглашать к себе бывших клиентов, что могло бы решить много моих проблем. Но на «нет» и суда нет. Самое неприятное: у меня теперь нет возможности держать столько сотрудников в агентстве. Они начинают постепенно разбредаться кто куда: кто в тестировщики, а кто переходит в другие страховые агентства. И всё это мои ученики. Нужно как минимум пару лет, чтобы ввести человека в профессию, и вот я теряю их одного за другим.

Ситуация серьезно улучшилась после того, как я подключился к большому брокеру из Южной Калифорнии в качестве satellite agency (удаленного агентства). Они от своего имени предоставили нам доступ к паре исключительно хороших компаний, и агентство мое ожило, стало снова расти, набирать обороты, обрести клиентуру. Проблема только в том, что 30% нашего заработка оставались у большого брокера. То есть оборот у нас есть, клиенты есть, помещение мы занимаем, а денег в кармане нет, все крутится вхолостую.

Пару лет поиграв в такой «бизнес», я пришел к выводу, что надо лавочку закрыть, пока еще что-нибудь не случилось. В таком ответственном и тонком деле, как страхование, надо либо полностью ему отдаваться, что уже невозможно и ненужно, поскольку школа ежегодно растет на 30-50%, либо вообще не стоит связываться. Продав я все хозяйство тому самому большому брокеру из Южной Калифорнии и с тех пор наслаждаюсь жизнью. Такая гора с плеч! Рассказать кому – не поверят.

Мы тоже судиться здоровы

Ситуация с техником привела к сложнейшему судебному случаю. Вот его истцы и ответчики:

- пострадавший техник. Судит всех сразу;
- компания «Экзефлайтс». Выступает ответчиком по иску техника и истцом ко всем подряд, обвиняя их в том, что не имеет страховки;
- компания «Фермер». Выступает и истцом, и ответчиком по нескольким искам;
- моя страховая компания. Отбивается от иска

«Фермера»;

— Роджер. Его интересы представлены его страховой компанией;

— Uninsured Employer Fund, который не хочет компенсировать нелепый убыток «Фермера» и который освобождается от ответственности по этому делу решением суда;

— ваш покорный слуга. Выступает истцом с материальной претензией к Роджеру и «Фермеру».

Итого семь участников. Моя основная невезуха заключалась в том, что аэропорт, где произошел несчастный случай с техником, находился в Палм-Спрингс, Южная Калифорния, графство Риверсайд. Я подавал свой иск в Лос-Анджелесе. Мог бы подать и в Сан-Франциско, но представлявшая мои интересы адвокатская контора находилась в Лос-Анджелесе, и адвокатам так было удобнее.

В конце концов множество дел, в которых участвовали одни и те же лица и фигурировали крупные материальные претензии, решено было объединить в одно судопроизводство для совместного рассмотрения. Тут им в логике не откажешь, все правильно. Проблема в том, что совместное рассмотрение происходило в графстве Риверсайд, где суд на порядок консервативнее, чем в либеральном Лос-Анджелесе или супер-либеральном Сан-Франциско.

Мой иск к Роджеру был удовлетворен, я разделил с «Фермером» пополам сумму, взысканную с его страховки. Позицию Роджера защищать было невозможно, так как он действительно изначально подставил меня, утаив важную информацию. На момент страхования у «Экзефлайта» на зарплате были техники, и никто не собирался переводить их в аутсорсинг, это было ложью. Просто понадобилось время, чтобы правда открылась.

Свою половину я разделил в общепринятой пропорции с моими адвокатами, но в общем и целом остался доволен. Тем более, что эта сумма налогом не облагалась.

Мои претензии к «Фермеру», если бы иск рассматривался в другом суде, могли бы вылиться компании в пару миллионов, поскольку они меня вынудили уйти совершенно безо всякой моей вины. Но помните агентский контракт? Компания имеет право сократить агента без всякого повода и в любой момент. В этот пункт контракта и ткнул пальцем судья-афроамериканец из Риверсайда. По его логике, если агента можно без всякой причины сократить, то какие у меня

могут быть претензии? Со мной нечестно поступили? А они не обязаны объяснять, за что меня сократили. Не обязаны, вот в контракте написано. Подпись твоя?

Идиотизм этого вывода, в частности, заключается в том, что агенты часто судят свои компании за увольнение, судебных прецедентов много. И выигрывают агенты в судах тоже очень часто. Адвокат «Фермера» сам совершенно обалдел, услышав решение судьи. До этого он несколько раз подкатывал мне на предмет разойтись полюбовно с символической компенсацией.

Пять лет я мотался по 2-3 раза в год в Лос-Анджелес, давая показания, участвуя в совещаниях, попытках судьи достичь мирового соглашения. Я помню, как судья, пожимая плечами и похотывая, сказал: «А чем они недовольны-то? Это же все self-inflicted». То есть ущерб, нанесенный себе самому. Ах, если бы нам добраться до суда присяжных! Но не привелось...

«Фермер» взыскал небольшую, скорее символическую сумму с моего страховщика, который вины не признал, просто откупился от них по мелочи. Но само сутяжничество со мной обошлось компании в приличную сумму. Для этих целей привлекаются адвокатские конторы со стороны, их услуги стоят очень недешево. С учетом судебных расходов и того, что я переполовинил с ними компенсацию со страховки Роджера, корпоративные умники перемудрили: и агента грохнули на взлете почем зря, и в деньгах собрали меньше, чем могли бы.

И Рон, у которого от всей этой истории какая-то дружина внутри лопнула, тоже ушел из компании. В его дистрикте до сих пор, спустя уже несколько лет, нет менеджера.

Инвестируй в себя

Думаю, теперь есть смысл поговорить о концепции «Моя корпорация». Давно не появлявшийся в нашем повествовании герой Иван Веревкин имеет в жизни два возможных пути продвижения вперед в рамках избранной им профессии, тестировщик ли он, страховой агент или бухгалтер.

Первый путь очень прост – Иван Веревкин ищет работу по найму. По сути, он ищет прикрытия со стороны крупной солидной компании, вроде таких, как «Майкрософт», «Банк Америки», Visa International, IBM, Oracle Corporation, American Telephone and Telegraph (AT&T Corporation), федерального

правительства... Успех или провал своей жизненной линии Иван отдает в руки этих больших корпораций. Они – залог его стабильности, гаранты жирного куса пирога (зарплаты, бенефитов, пенсионного плана) и обеспеченной старости Ивана.

Опасность этой траектории в том, что в отличие от ситуации 50-60-хх г.г. нет былой лояльности ни с одной из сторон. Сегодня сотрудников легко выбрасывают на улицу после 10-20 лет безупречной службы в одной компании. И в этом случае люди переживают уже не просто потерю работы, а крах всей своей жизни. Я часто вижу таких «выпускников» больших компаний, их присылают в нашу школу по линии EDD (Employment Development Department) для повышения квалификации. Им безумно тяжело, особенно тем, кому уже за пятьдесят. Половина из них сидят на антидепрессантах, это сразу видно по их глазам, по их манере разговора.

Роберт Кийосаки очень хорошо пишет о том, что не работает больше жизненная схема, которую нам предлагали старшие поколения: учиться хорошо, окончи солидный вуз, поступи на работу в солидную компанию, трудись усердно, и всё тебе в жизни даст эта компания. В советском варианте – всё в жизни тебе даст Советское государство, которое о тебе заботится до старости лет.

Вся проблема в том, что сегодня ты не можешь никому препоручить заботу о себе, поскольку ни у кого для тебя ничего не припасено. Либо ты берешь заботу о себе в свои руки, либо с большой долей вероятности остаешься у разбитого корыта.

Второй, альтернативный путь, – Иван Веревкин рассматривает себя в качестве владельца собственной компании. Например, «Иван Веревкин, Инкорпорейтед».

В чем смысл деятельности этой корпорации? В том же, в чем смысл деятельности любой другой: в наращивании активов (assets).

А в чем они, эти assets? А в двух наиважнейших вещах:

— профессиональной квалификации;

— нетворкинге, то есть поиске и привлечении нужных людей, с которыми корпорация может вступить в деловые отношения.

Первый компонент обычно чрезвычайно хромает у работников по найму. Им не нужно быть на вершине профессии. Работа им практически гарантирована. Им больше не надо конкурировать на рынке труда, ходить на собеседования, они пристроены и избавлены от этих низменных забот навсегда.

Вернее, они так думают, ибо так им внушают на работе. И в случае увольнения наступает страшная катастрофа: уволенные уже не в состоянии конкурировать, и они знают об этом. Их жизнь кончена.

В принципе, как CEO своей собственной корпорации, Иван Веревкин может одновременно занимать постоянную должность в «Оракле», например. Но если он видит, что его корпорация не наращивает свои активы в течение полугода, Иван принимает решение валить из «Оракла» или переключиться на другой проект, или ещё что-то изменить, чтобы избежать катастрофы.

Как простой наемный работник Иван будет вести себя совершенно иначе: он внушает себе, что все в порядке, что о нем ДРУГИЕ позаботятся, в обиду не дадут и ему никогда больше не придется искать работу.

Соответственно меняется и концепция инвестирования. Единственная самая лучшая инвестиция – это ты сам, твоя квалификация, твои связи и хорошие отношения с людьми.

Это не компания, в угоду которой ты тратишь своё время, свои способности, обеспечивая своей жизнью её успех.

Это не пенсионный план, контролируемый другими людьми, по сути, легитимными проходимцами, которые могут совершенно безнаказанно и абсолютно предсказуемо за пару месяцев превратить в прах то, что ты откладывал десятилетиями.

Это книги, которые ты прочел.

Это семинары и курсы повышения квалификации, на которых ты учился.

Это работа на себя, твой бизнес, который ты начинал и который проваливал, набираясь знаний.

Это, в более широком смысле, ошибки, которые ты совершал на пути приобретения опыта.

Ты сам, и только ты сам, в одном лице, являешься самым успешным инвестором и единственно достойным объектом для инвестиций!

Настоящая свобода заключается не в сопливо-холуйской уверенности, что у тебя есть достойная работа и приличная зарплата. Свобода – это когда ты можешь по своему усмотрению пойти и получить достойную работу и приличную зарплату тогда, когда это тебе нужно. В противном случае ты – раб этой работы, этого начальника, этих обстоятельств, которые ты не в состоянии контролировать.

МЫ СТПОМ

А О М



МЫ СТРОИМ ДОМ

*Почему не перестраиваем,
а строим*

Я

посмотрел на план изложения и подумал: чего-то важного в нём явно не хватает. И тут меня осенило: конечно, мы же строили дом! Так что наша следующая линия будет именно об этом.

Движущей силой строительного проекта была моя жена Светлана. Она так страстно увлеклась строительством, что по окончании работ написала на эту тему небольшую, страниц на 30 с лишним, брошюру.

Итак, небольшое предисловие: мы жили в доме, купленном в октябре 1995 года, и не тужили. Дом стоял в небольшом спальном городке Лос-Альтос, где 10 тысяч домов и 30 тысяч населения. Здесь очень хорошие школы, но нас на тот момент интересовала только хай-скул, которую наша дочь окончила

через два года после переезда, и уехала учиться в Беркли. От нас до Беркли час езды, близко. Но ребенок живёт уже отдельно. Остались мы со Светланой в доме вдвоем. Да еще собаку завели.

Дом наш был стандартным для той местности: три спальни, два с половиной санузла (половина – это когда без душа), кухня. Общая площадь 1750 кв. футов. К дому примыкает гараж на две машины. Построен в конце 50-х, то есть лет ему около сорока.

Здесь следует заметить, что в Силиконовой долине земля очень дорогая. Стоимость сорокалетнего дома ничто по сравнению со стоимостью земли, на которой он стоит. Наш участок по площади слегка превышает 10 тысяч квадратных футов. Если грубо округлить, это около 10 соток. Истинная стоимость дома заключается в этом куске земли, а не в постройке. Хотя постройка очень добротная, ничего там не течет, не скрипит, ничем нас не беспокоит, ремонта-починки не требует.

Если купить просто участок земли под строительство, то его стоимость окажется не намного меньше, чем стоимость участка со старым домиком. Многие сделки с недвижимостью в конце 90-х совершались именно с целью последующей перестройки. Кто-то перестраивал для себя, ещё было множество девелоперов и подрядчиков, реконструирующих жильё с целью последующей перепродажи. В случае перестройки дом еще снести нужно было, что тоже не бесплатно.

Особенно выгодно заниматься реконструкцией с целью перепродажи, когда цены на недвижимость растут, что и происходило с начала 1996 года по самый конец 2000-го. За этот период цены на дома в нашем городе выросли более чем в два раза. Что интересно: в 2011 году, на очень ощутимом спаде, цены находились примерно на том же уровне, где они были во время подъема в 2000-м.

Граждане обычно за наличку не строятся. И вообще дома за наличку не приобретают, даже если достаточно денег. Что-то добавляют из своего кармана, но остальные занимают в банке.

Когда речь идет о строительстве индивидуального дома, а не о застройке гектарами, то есть несколько веских аргументов в пользу того, что лучше покупать старый дом под снос, нежели строиться на куске свободной земли.

1) Банк легко дает в кредит 90% от необходимой суммы

на покупку дома, в то время как на покупку земельного участка требуется 50%-ный даунпеймент. Это понятно, потому что риска с землей больше. В случае неплатежей банку на порядок проще избавиться от дома, чем от земельного участка или недостроенного объекта. На жилой дом спрос выше.

2) Утверждение проекта на строительство, с учетом того, что проект еще надо сделать, занимает ощутимое время. Бывает, что и год проходит, и два.

3) Начинать стройку можно не в любой момент. Есть такое понятие, как «строительный сезон». Даже у нас, в той части Калифорнии, где снежной зимы не бывает, зимой идут дожди. К этому времени новостройку нужно подвести под крышу, иначе все покоробится: строят из дерева и мудрёных стружечных панелей, внешне похожих на ДСП, поскольку сейсмически опасная зона.

Пока вся эта канитель со строительством тянется, купленный дом можно сдать жильцам. А с голой земли какой доход? Только кредит банку платишь, и все.

Сказать, что у нас была какая-то осознанная, разложенная по полочкам, причина для строительства, я не могу. Скорее это нечто подсознательное. Причем не у меня, а у Светланы. И почему она в эту сторону поплыла, я тоже не знаю. Работала себе в «Майкрософт», к строительству никогда в жизни отношения не имела. И вот на тебе!

Началось все с безобидного: «А почему бы нам второй этаж не надстроить?» Действительно, почему нет? Красиво, и места больше. Хотя не сказать, что нам на двоих места мало, но хотелось больше.

Стали приходить разные подрядчики, прицениваться к потенциальному проекту. Укреплять, говорят, надо первый этаж. Не создан он был так, чтобы на него еще один этаж ставить. Когда речь зашла о перепланировке, тут и вовсе началось махание руками и качание головой. Разговор один: проще этот дом снести и на его месте новый построить, чем существенно менять планировку. А мы еще и потолки хотели поднять. В оригинале высота потолков в доме 8 футов, а мы хотели на фут приподнять. Местами, может, и вовсе открыть, раз уж будет второй этаж, чтобы просторнее было.

Сами мы тогда мало что в этом понимали, но все три подрядчика сказали нам, что правильнее все снести. Тут ещё один фактор вмешался: у нас в городе мораторий на строительство вторых этажей. То есть надстраивать ничего нельзя.

Если в доме уже было два этажа, тогда при сносе старого дома можно заново двухэтажный построить. Но если был один этаж, то сити-холл не пропускает план реконструкции с двумя этажами. У них есть специальный отдел по утверждению проектов на новое строительство и перестройку существующего жилого фонда. Аргумент такой, что, мол, соседям не нравится, что кто-то станет со второго этажа им во двор заглядывать.

Если обойти всех соседей в определенном радиусе и они подпишутся, что не возражают против строительства второго этажа, то можешь строить. Но рассчитывать на это не приходится: обязательно кто-нибудь откажется. И даже не один, а большинство будут против. Если тебе сильно приспичило, то можешь и на них, и на сити-холл подать в суд. Это стоит денег и занимает лет пять, но по суду можно пробить разрешение, есть такие случаи. Но мы таким путем идти не хотим. Слишком долго и слишком конфликтно. Мораторий, так мораторий.

Еще один определяющий фактор при планировании строительства – площадь будущей постройки. В Лос-Альтос на это существует ограничение: треть от площади участка. Более того, есть ограничения, на каком расстоянии дом должен отстоять от забора и от улицы, от всех четырех сторон участка. Таким образом, больше, чем 3300 кв. футов мы построить, казалось бы, не можем. Но есть интересный момент: площадь – это то, что находится выше уровня земли. Если выкопать подвал, то он в общую площадь дома не входит. Если подвальный этаж сделать под всем домом, то можно расстроиться аж до 6600 кв. футов.

Именно на этом количестве настаивал наш архитектор, очаровательный иранец. Надо сказать, что у иранцев и у нас, советских людей, архитектурные вкусы на удивление схожи. Но мы по деньгам прикинули и поняли, что нам такой большой подвальный этаж не нужен, и запланировали только на половину дома. Всего кругом-бегом получилось 5000 кв. футов.

В принятии решения по увеличению площади дома имеет место конфликт двух интересов. Для жизни так много не нужно. Когда мы только начинали присматриваться к перестройке дома, то вообще хотели расшириться до 2400-2500 кв. футов. В итоге вышло вдвое больше. Почему? Потому, что тут вступает в игру второй интерес, инвесторский: строиться лучше на дозволенный максимум, чтобы получить максимальную отдачу на каждый вложенный в проект доллар.

Отсутствие опыта в этом деле привело нас к тому, что инвесторское соображение взяло верх над практичностью. Однако планы на строительство были отложены на пять лет в связи с рецессией, начавшейся в конце 2000 года, следом за обвалом интернет-бума. Деньги, отложенные на перестройку дома, пошли в даунпеймент для покупки дома в Саратогге. Строительство в Лос-Альтос стало неактуальным. Может, теперь мы должны строиться в Саратогге, на участке в 47 соток? Там у нас целый холм. А на холме стоиться – это совершенно другой коленкор. Да и по любому, кто же строится, когда цены идут вниз? Надо обождать...

Делаем проект

Строительство началось в мае 2005 года и завершилось где-то к июлю 2006-го. К моменту начала стройки нам уже очень многое было ясно. Во-первых, что очень важно, мы поняли, что не хотим жить в Саратогге! Не хотим жить на здоровенном холме, не хотим жить на отшибе Силиконовой долины, не хотим больше бассейна и оленьих стад на нашей подъездной дорожке.

Во-вторых, мы не торопясь, одного за другим, расспрашивали людей, которые строят дома заново, снося прежние постройки. Эти люди делятся на две, очень разные по массовости, группы. Единицы с восторгом рассказывают, как они строят дом и каждый день от этого получают удовольствие и радуются жизни. Другая группа, серьезно доминирующая по численности, рвала на себе волосы, проклиная тот день, когда связалась с этим безумным начинанием.

Секрет успеха, насколько мы его для себя вывели из этих бесед, состоял в том, чтобы не рассчитывать на неизвестно откуда снизошедшее осуществление мечты, а самым детальным образом самим сделать спецификацию проекта. Плиточка, паркет, мрамор, гранит, кухонные гарнитуры, ручки, окна, краска... Но отделка, на самом деле, вторична по отношению к дизайну: высоте, ширине, пропорциям, взаимному расположению элементов, функциональности.

Не могу сказать, что каждые выходные, но через раз точно, мы со Светланой, или она одна, ходили на open houses, дни открытых дверей, когда можно всё в доме осмотреть. Фотографий интересных проектов скопилось у нас тысячи, а не

сотни. Мы снимали приглянувшиеся элементы экстерьера и интерьера, чтобы потом показать их архитектору и строителям. Если они знают, что именно ты хочешь, то, с одной стороны, есть шанс, что именно это и сделают. А если не сделают, то переделка за их счет. Если же не договорились конкретно и они сделали по своему усмотрению (о чем даже подумать страшно), то переделка за счет заказчика, а переделка стоит как минимум в три раза дороже.

Светлана не только расписала весь проект по гвоздикам, но и видела каждый микрон будущего дома с закрытыми глазами. Она освоила очень достойный пакет программ для компьютерного дизайна домов (3D Home Design), и со всеми сторонами обменивалась файлами с картинками, всевозможными проекциями, спецификациями. Не хочу сказать, что с нашей стороны не было просчетов, но всё, что было в нашем проекте, каждый крохотный элемент, имел свое досье, свою историю, анализ возможных раскладов и ситуаций, фотографии.

Нужно утвердить проект в сити-холле

Подготовка к стройке – это муторный процесс общения с бюрократией и составления документации для утверждения в «сити». У сити-холла множество требований к архитектуре и внешним параметрам постройки: она должна вписываться в стиль квартала, улицы, города. Пофорсить на свои трудовые не дают. Был момент, когда сотрудник уперся рогом и требовал, чтобы козырек нашего дома над крыльцом был на пару футов ниже. Это сильно портило внешний вид, как нам казалось. Светлана сказала чиновнику: не уйду, пока не подпишешь! И он, пофырвав, конечно, в итоге подписал.

Когда, наконец, стройка разворачивается, это сравнимо с развертыванием военных действий. Никогда не знаешь, кто, где, с какой стороны нанесет тебе удар и во сколько этот удар тебе обойдется.

Вот просто для примера: на нашем участке требовалось выкопать довольно глубокий котлован под будущий подвальный этаж. Соответственно надо землю экскаваторным ковшом вынуть, в кузов грузовика поместить, на свалку отвезти. На это дело была заложена в бюджет определенная сумма.

Всё вроде бы известно заранее: стоимость утилизации грунта, объем вынимаемого грунта, количество ходок грузовика, аренда экскаватора... Всё расписано.

Всё, да не все! Оказалось, что вынутую землю, перед тем как её примут на утилизацию, нужно проверить на наличие вредных веществ. Для этого следует провести анализ грунта на определенной глубине, метра полтора, если не ошибаюсь. Чтобы, случись в земле дрянь какая-нибудь, она помойку не загрязнила. Сделали анализ – и точно: то ли пестициды в ней нашли в повышенном количестве, то ли еще что-то сельскохозяйственного плана. Это не удивительно, поскольку ещё лет 50-60 назад вся местность была засажена садами: сливовыми, персиковыми, яблоневыми, грушевыми... Но теперь нам необходимо искать другую помойку, где примут наш грунт. И такая тоже есть, но стоит она втрое дороже. Так что при изначальном бюджете в 7 тысяч вывоз грунта из котлована нам обошелся в 20 тысяч с гаком.

Строительство сродни боевым действиям

Еще один момент, приближающий стройку к театру боевых действий, – это необходимость тщательного ежедневного контроля. Один день не был на объекте, что-то проморгал – и уже сделано неверно.

Почему так получается, что строительные рабочие, в отсутствие начальства за спиной, делают все чудовищно плохо, я сказать не могу. Наверняка этому есть рациональное объяснение. Но просто знайте как факт жизни: если что-то должно быть прибито справа, но в момент приколачивания начальник не сказал, что это должно быть именно справа, то оно будет слева! А то, что имеются чертежи, картинки, разметка на полу и стенах и что с утра три раза было повторено, что это должно быть прибито справа, – это всё не имеет вообще никакого значения.

Если две деревянные балки соединяются металлической пластиной и в каждую балку через эту пластину должно быть забито пять гвоздей, то больше трех в реальности не ждите увидеть. Если кто-то (а кроме вас, больше никому) не ткнет пальцем в эти зияющие отверстия на металлической пластине, то забитых гвоздей никогда не будет столько, сколько нужно.

Самое страшное и непредсказуемое для человеческого ума – это места, где стыкуется деятельность разных субподрядчиков. У нас есть генеральный подрядчик. Он организует и синхронизирует подрядчиков-специалистов: плотников, сантехников, плиточников, бетонщиков, паркетчиков, электриков, маляров, штукатуров и всех остальных. В теории можно обойтись и без генподрядчика, закон разрешает владельцу самому выполнять эту роль, что экономит, казалось бы, очень много денег. Проблема в том, что неспециалист не в состоянии определить, кто должен заменить разбитое в ванной зеркало: тот, кто его плохо повесил, или тот, кто его расколотил, вешая бра? Субподрядчики никогда не берут вины на себя. На тебя, как на владельца дома, им наплевать. Генподрядчик – другое дело. Будешь борзеть – он тебе никогда больше не даст работу на своем объекте. Доброе имя в узких кругах стоит дорого!

Когда вы видите в доме ровно уложенный паркет – знайте, что это процесс. Скорее всего сразу он ровным не был. Он горбился. И при ходьбе стучал о бетонную стяжку. А если не стучал, то жутко скрипел. Если паркетный пол уложен на втором этаже, то на первом вы услышите, как по нему ползет муха. А если кто-то ночью пойдет в туалет, то вы внизу подумаете, что над вами грохочет поезд.

Если стена идеально оштукатурена, то это результат многочисленных разборок и переделок. Если трава на газоне в новом доме идеально зеленая, не спешите радоваться. Месяц-другой – и она пожелтеет из-за неправильно работающего полива. Если штукатурка на фасаде дома ровненькая и аккуратная, подождите год-два – и весь фасад будет в трещинах. То же самое произойдет с бетонированием горизонтальных поверхностей во внутреннем и наружном дворе. Грунт даст усадку, и всё начнет просаживаться и ломаться...

Но это потом. В данный момент это к стройке не относится.

Нам нужен генподрядчик

Генерального подрядчика Гришу мы нашли по очень солидной рекомендации осведомленных в строительстве людей. Гриша в это время работал по найму на больших коммерческих проектах, но хотел перейти на строительство индивидуальных домов. Наш дом стал его первым проектом,

своего рода шоу-кейсом, и Гриша очень старался. До сих пор каждый год к нам приходят по нескольку потенциальных клиентов посмотреть на его работу.

Старые Гришины связи в мире коммерческого строительства в первый же день сказались на нашем проекте. Требовалось снести старый дом. Другие подрядчики обещали нам управиться за пару недель: подгоним бригаду китайцев с отбойными молотками и кувалдами, они дом по кусочку разнесут, бетон раздолбят, оставшийся мусор в грузовик побросают, технология понятная. Собственно, этого ожидали и наши соседи.

А во время стройки, надо заметить, соседи – очень любопытствующие люди. Некоторые по стройке ходят, с рабочими беседуют, в нарушение всех правил техники безопасности. Пенсионеры от скуки могут часами стоять рядом и всё обсуждать. Стройплощадку здесь не огораживают наглухо, как, помнится, в Москве в советское время. Наоборот: ограждают сетками и прозрачными материалами, чтобы людям было получше видно со стороны, как там, на стройплощадке, всё мило и замечательно. На ограждение вешают щиты с названием фирмы и координатами подрядчиков, – хорошая реклама, адресованная тем соседям, кто думает о строительстве.

Снос старого дома происходил так: Гриша договорился на прежнем месте работы и арендовал у них технику на пару часов. К нашему участку прибыли два транспортных средства: громадный карьерный самосвал и вытянутая платформа автопогрузчика. С платформы сполз карьерный экскаватор, своим ходом он не переезжает с места на место.

Одним движением ковша экскаватор положил наш дом на землю, как карточный домик. Затем двумя взмахами сгрёб всё, что от него осталось, вместе с бетонным покрытием, и закинул в самосвал, который тут же отчалил. Основное время у экскаватора ушло на то, чтобы разровнять землю на осиротевшем участке, совершенно голым, как распаханное под картошку поле. Экскаватор его отутюжил до почти зеркальной гладкости, после чего взгромоздился назад на свою платформу и убыл по месту приписки.

Вся операция уложилась в два часа. Не только у соседей, наблюдавших весь процесс от начала до конца, но и у меня, когда я из офиса заехал посмотреть, что и как, челюсть буквально отвисла. Мы много раз видели, как сносят дома, но чтобы с таким цинизмом!

Мы строим для себя

Строительство для себя кардинально отличается от строительства на перепродажу. Для спекуляции люди строят подешевле, чтобы получить максимальный возврат от инвестиции. Для себя строишь так, чтобы была радость от обладания хорошей вещью.

Стандартная балка 4x4 дюйма ставится для внешней стены и фактически определяет толщину слоя утеплителя из стекловаты, который будет удерживать в доме тепло. Надо сказать, в снесенном доме утеплителя не было вообще, так строили в те годы. Мы же для себя строим, поэтому по наводке спецов взяли балки 4x6 дюймов. Соответственно толщина утеплителя у нас в полтора раза больше. Это дает вполне ощутимое удорожание стоимости проекта. Не только за счет самого утеплителя, что мелочь, но ещё на каждой балке мы несколько долларов переплачиваем сверху, а балок этих в доме видимо-невидимо.

В доме несколько десятков дверей. Примерно около сорока. Кажется, вроде и неоткуда взяться такому количеству, а начинаешь пересчитывать – и точно. Дешевые двери можно купить в Home Depot. Не те, что по каталогу под заказ, а те, что на складе лежат. То, что лежит в магазине на складе, может в разы отличаться по цене от того, что нужно заказывать. А у нас еще такая ситуация: потолки высокие, и двери в определенных местах нужны высокие, иначе некрасиво.

Двери отличаются по плотности и по используемым для изготовления материалам. Если там фактически пустое пространство в картонном обрамлении, то вид у такой двери ещё может быть, если её покрасить, но всё остальное уже не то. Чисто внешне бывают двери с рисунком, навороченные, а бывают настолько простые, что даже смотреть тошно.

Мы специально вступили в «клуб оптовых цен» с членством на два года, которое стоило 6000 долларов. На таком проекте, как наш, это имело смысл. Членские взносы мы фактически отбили уже на дверях, купив по цене Home Depot, долларов за 250-300, навороченные, просто шикарные двери, которые иначе нам обошлись бы в 700-750 каждая. Точнее, мы бы просто никогда не купили такие замечательные двери. Ограничились бы более простыми и дешевыми.

Еще большая экономия от оптового клубного членства

выходит на окнах, например. Хорошие окна стоят очень дорого, и их на дом нужно много. Там же имеет смысл покупать дорогие эксклюзивные вещи. Например, солиднейший бильярдный стол стоимостью в несколько десятков тысяч стоит там втрое дешевле, чем его розничная цена.

Если строишь на продажу, то важен внешний вид, особенно если дом дорогой, и не так важно всё остальное. Никто в спекулятивном проекте копейки лишней не положит в такие вещи, как улучшенное утепление, обогреваемые полы в ванной комнате, устройство теплого пола для мгновенного получения горячей воды в кране (чтобы не ждать, пока горячая вода дойдет по трубам через весь дом). Более того, дизайн интерьеров делается с таким расчетом, что заходишь, смотришь – красота. А жить там вообще невозможно, настолько все нефункционально. Но и нет такой задачи, продал и все.

За несколько лет мы осмотрели много, очень много новых домов в округе. И редко видели что-то построенное качественно. Характерный пример: полы, темнеющие на свету. Очень эффектные на первый взгляд. То есть если на досках лежит ковер или ковровая дорожка, то под ними сохраняется оригинальный цвет, а остальной пол уже темнее. Но перестели ковер в другое место – и пол превращается в пятнистого уродца. Я специально, проходя мимо, край ковра ногой подвигаю, и точно – под ним пол светлее. Нехорошо.

Правила игры опубликованы

Существует много открытых источников информации не только на тему, что можно и что нельзя делать при проектировании и строительстве дома, но и как сделать проект правильно, как избежать наиболее типичных ошибок.

Есть городские правила игры. Чтобы найти их, нужно просто ввести в поисковик Гугля «city of los altos residential design guidelines», и сразу выйдет на самом верху нужный документ. Замените Los Altos на Mountain View или San Jose, и увидите сразу много документов. Чем больше город, тем больше в нем документов по строительству – на разные случаи жизни.

Помимо городских правил, есть еще штат, который лицензирует строительных подрядчиков. Для этого в штате Калифорния, например, имеется специальное учреждение: Contractors State License Board, это подразделение Department

of Consumer Affairs. У этого борда есть замечательный по информативности веб-сайт с большим количеством разных рекомендаций.

Мало того, есть брошюры на разных языках, в том числе и на русском, как выбрать подрядчика, например. Вот тут у них все публикации, если кому интересно www.cslb.ca.gov

Цены на строительство колеблются

Стоимость строительства меняется и зависит от разных параметров. Когда экономика на подъеме, то и материалы дороже, и рабочая сила. Но бывают и непредвиденные обстоятельства. Например, когда мы должны были приобретать материалы для крыши, случилось наводнение в Новом Орлеане, когда дамбу прорвало. И под это дело, то есть под ликвидацию последствий, вдруг пропали все стройматериалы. Не полностью, но значительно выросли цены и увеличились сроки поставки.

Если случится строительный бум в Китае, то на нашем рынке это скажется мгновенно: подорожают дерево, цемент, отделочные материалы, кирпич... А если произойдет (не дай Бог, конечно) крупный локальный пожар или наводнение, то стоимость рабсилы взлетит в разы.

Это я к тому рассказываю, что стоимость строительства одного квадратного фута (а это очень важный показатель) не является постоянной. Еще один фактор – где строится дом. Подороже местность или подешевле. Пошикарнее квартал или поскромнее.

Силиконовая долина в целом одно из самых дорогих мест в США. Если вы посмотрите на city-data информацию по стоимости недвижимости, то увидите, что не меньше половины из первой десятки – это прямо тут у нас, на пяточке. Соответственно и стоимость строительства тоже высокая.

Если обычный человек, не подрядчик, строит дом для себя в таких местах, как Лос-Альтос или Саратога, то в 2005-2006 годах ему это выходило, если скромненько, не выпендриваясь, в районе 300 долларов за квадратный фут. В Маунтин-Вью немного меньше. В скромных районах Южного Сан-Хосе еще меньше, вплоть до 130-140 долларов за квадратный фут.

Учитывая героическую деятельность Светланы на всех направлениях, нам удалось тогда уложиться в 240 долларов.

Налоги тоже нужно учитывать

Стоимость строительства вычитается из прибыли, если таковая имеется, при продаже. Никаких других льгот нет. Более того, когда берешь кредит на строительство, то процент по нему довольно высокий. Нам, например, одалживание денег в банке на время стройки обошлось около ста тысяч. Как только строительство закончено, происходит перефинансирование. В обычном банке берется обычный кредит под обычный процент. С этого кредита возвращаются деньги тому банку, который финансировал строительство.

В зависимости от того, что именно и как было построено, местные фискальные органы могут пересчитать property tax, а могут и оставить его без изменений. Правила там довольно сложные, но в самых общих чертах это работает так:

1. Вася Сидоров купил дом за 500 тысяч долларов, и при 1,2% годовых ему налог на собственность обходится в 500 долларов в месяц. Эта сумма списывается с налогов, кстати. Через пять лет Вася продал дом Ивану Веревкину за миллион долларов, и теперь Иван за тот же самый дом платит 1000 долларов в месяц налога на собственность.

2. Иван решил снести дом и построить новый. Как только он свой проект завершил, к нему пришли из каунти и оценили дом в три миллиона. Но налог на собственность не вырастет втрое. Ивану скажут так: смотри, Ваня, когда ты купил дом за миллион, то земля стоила 850 тысяч, а постройка на земле – еще 150 тысяч. Ты снес постройку и воздвиг новую. Земля в цене не выросла, только дом. Сколько ты потратил на строительство? Миллион, из документов видно. Отлично, значит, налог на собственность ты будешь теперь платить с 1 850 тысяч (стоимость земли плюс стоимость нового дома). Итого Иван теперь в ответе за 1850 долларов в месяц налога на собственность.

3. На следующей неделе Ивану предложили работу в Лос-Анджелесе, и он срочно продает дом Серёге Солженицину за три миллиона (цены во время строительства быстро росли). Солженицин за тот же самый дом будет платить 3000 в месяц налога на недвижимость.

4. Вася Сидоров решил перестроить купленный когда-то за 500 тысяч дом, хотя мог бы продать его за миллион Веревкину. Сидоров потратил миллион на строительство и платит налог с 1 425 тысяч в размере 1425 долларов в месяц. Почему так? 425 тысяч стоит земля, (85% от стоимости покупки) плюс миллион за построенный на ней дом.

Там есть еще много тонкостей. Например, если свой дом перестраивает человек, которому 55 лет и больше, то ему не пересчитывают налог на собственность. Я просто хотел показать, что правила начисления налога на собственность не очевидны, их надо знать. И при планировании строительства лучше проконсультироваться у грамотных специалистов, чтобы потом локти не кусать.

Отношения с генподрядчиком

Такая серьезная область юриспруденции, как Контрактное право, почти целиком выросло из разборок, возникающих во время строительства. Это мне рассказал как-то знакомый адвокат. Поводов там для выяснения отношений – миллион, причём как на крупных, так и на маленьких проектах.

В принципиальном плане серьезнейший конфликт заложен в самую основу отношений клиента и генерального подрядчика, а именно в то, как оплачивается его работа. Генеральный берет 15% сверху по всем расходам на проекте: от стоимости материалов до стоимости работ. Поэтому при работе над сметой у генподрядчика отсутствует естественный стимул для снижения затрат, ведь этим самым он снизит оплату своего труда. Но это еще не все.

Когда смета утверждена, то всё, что удалось сэкономить, остается у генподрядчика. В проект обычно закладывают сверху 10% на непредвиденные расходы, которые, конечно, тоже имеют место. Но случаются и непредвиденные экономии тоже. Генеральный все эти деньги искренне считает своими, и по типовому контракту так оно и есть. Но так не обязательно должно быть. Если инвестор или хозяин проекта имеет опыт в делах строительства, то он в состоянии оговорить детали в сторону более честной (менее грабительской) оплаты. Но тот, кто строит дом раз в жизни, имеет хороший шанс быть ободраным как липа.

Впрочем, он может по этому поводу вообще не

переживать, потому что просто не в курсе. Смета утверждена, окончательная сумма его устраивает, – вперед!

Заказчика мягкого, интеллигентного, не бойца, хищные подрядчики раздевают самым беспощадным способом. Как только стройка началась, владелец проекта становится заложником подрядчика. Даже если стройка просто стоит, это уже стоит денег. Сбивается график работ. Если один субподрядчик на две недели задержался, то те, кто должен был прийти за ним, могут уйти на другой проект, им ведь надо зарабатывать на жизнь. Если стройка сильно задержалась, то проблемы накапывают как снежный ком: банк, страховая компания, и всё меньше желающих работать на твоём объекте.

Самая тяжелая ошибка, которую можно совершить при малом или крупном строительстве, – это заплатить вперед. Как только деньги за будущую работу получены, строители полностью теряют интерес к объекту и просто на нем не появляются. Можно обрывать им телефон, их можно судить, можно жаловаться на них куда угодно. Но время идет, стройка стоит, и клиента начинают просто раздевать, вытягивая из него все больше и больше денег, лишая его сна, здоровья, счастья в жизни, размазывая его в грязь, в ничто. Оказаться втянутым в проект с такими строителями ничуть не лучше, чем пойти в разведку с предателем.

Во сколько обойдется содержание построенного дома?

Под новый 2006 год, в самый разгар строительства, мне стало страшно. Я стал думать, сколько же нам нужно будет платить за этот дом в месяц. И полученная сумма никак не соответствовала нашим доходам на текущий момент. Наш страховой бизнес быстро рос, но в кармане почти ничего не оставалось. От школы доходов тоже было мало. Зачем нам такой дорогой в эксплуатации дом?

У меня состоялся серьезный разговор со Светланой. Я на логику напирал и предлагал начать продавать дом прямо сейчас, так многие делают. Жена очень эмоционально к этому отнеслась, дом был ее детищем. Из аргументов у нее был только один: «Если бы я строила его на продажу, то строила бы совсем иначе». Но я это вообще как аргумент не воспринимал, поскольку то, как дом построен, не отвечает на

вопрос, как за него платить.

Так и не стали мы его продавать, хотя в смысле цен время было очень подходящее по сравнению с тем, как если бы мы захотели продать его через пару лет.

Очень важно иметь в виду, что, когда рынок на подъеме, стоимость дешевых домов в процентном отношении растет больше, чем дорогих. И они идут в рост раньше, что тоже важно для оборота денег. А во время снижения цен, наоборот: чем дороже недвижимость, тем раньше она падает в цене, и тем больше процент, на который она снижается.

Когда человек строит дом для себя, чтобы в нем жить, – это одна история. Но, с точки зрения сугубо инвестиционной, если тратишь миллион, то гораздо правильнее купить четыре дома по 250 тысяч каждый, чем один за миллион. Их и распродать можно по одному, маленькими суммами, избегая высокой налоговой ставки. Так намного меньше риска потерять деньги. И так выше процент прибыли, когда все хорошо.

Нам нравится Силиконовая долина

Примерно за год до выезда из СССР, будучи уже в эмиграционном процессе, мы, естественно, интересовались деталями жизни в США. Интернета и форумов тогда не существовало, и людей, которые бывали в Штатах, в нашем окружении тоже не было. Поэтому мы охотно откликались на просьбы знакомых повозить на нашем «жигулёнке» денек-другой по Москве кого-то, кто приехал из США. Заодно и прекрасная практика в английском. Как-то раз (уже не помню откуда) у нас появился упитанный американец, приехавший в Москву по делам. Я тогда как раз с преподавателем занимался и пытался на американце опробовать свои навыки, без особого, правда, успеха.

В другой раз мы два дня развлекали женщину лет пятидесяти, бывшую киевлянку, которая после двадцати лет эмиграции решила прокатиться по бывшей Родине. Светлана моя тоже родом из Киева, и кто-то из ее бывших одноклассников к нам эту женщину направил. Звали ее Верой. Жила она в штате Кентукки. Я уже тогда понимал, что это американская глубинка, но больше ничего о тех краях не знал. Работала Вера в госпитале медсестрой, хорошо зарабатывала. И муж ее в том же госпитале работал, не помню точно, по какой части.

Возили мы Веру по Москве летом 1990 года. Для большей безопасности движения я позвал товарища посидеть за рулем, он в гонках участвовал, большой мастер. Ему тоже было любопытно с человеком из Америки побеседовать. Вера дала ему на прощание десять долларов за услуги, ей было неловко, что человек просто так возит её целый день. Товарищ мой пришел от этой десятки в невероятный восторг. Тогда доллар меняли на черном рынке по 20 рублей, и вышла месячная зарплата опытного инженера.

Некоторая странность в поведении Веры (на эту деталь с немым восторгом обратил внимание наш водитель) заключалась в том, как она садилась в автомобиль. На заднее сиденье «жигулей» Вера продвигалась не бочком, как мы все, а шла внутрь авто лицом вперед, как в обычную входную дверь. Видимо, дома у нее был автомобиль намного крупнее.

Еще она умудрилась поесть пельменей на Арбате, в новой, фартовой с виду, пельменной. И после этого день приходила в себя. Ностальгия в сочетании с «хорошо забытым старым» привела к тому, что Вера отстояла в очереди час, чтобы купить пять палок сервелата. Муж исстрадался, говорит. Нет у них там в Кентукки русского магазина, не Нью-Йорк. Через год, уже после приезда в США, мы позвонили Вере потрепаться и заодно спросили, понравился ли мужу сервелат. Она сказала, что съел кусочек и велел все пять палок выбросить.

Наш водитель в самом начале знакомства вежливо поинтересовался у Веры, не захолустье ли штат Кентукки. В ответ она сказала фразу, которую я надолго запомнил и к которой много раз за последние 20 лет мысленно возвращался при разных обстоятельствах: «В Америке захолустья нет!»

Вокруг этой фразы можно написать роман, столько всяких мыслей приходит в голову. Первой моей ассоциацией было, как Ильф и Петров в «Одноэтажной Америке» описывали мотели вдоль американских дорог. В каком бы ни случись оказаться захолустье, определенный уровень сервиса там будет непременно: чистая постель, свежий завтрак и так далее.

Сейчас, с развитием франчайзинга и сетевого бизнеса, этот разрыв «между городом и деревней» и вовсе сошел если не к нулю, то к чему-то малозаметному. На уровне магазинов и гостиниц во всяком случае. Вопрос: «А как там, в Кентукки, со снабжением?» — уже давно никто не задает. С зоопарками, театрами, музеями, парками аттракционов

посложнее, но это не так важно для многих людей. Поедешь отдыхать – там всего этого будет в избытке.

«Захолустность» того или иного региона в США сегодня проявляется скорее в возможностях профессионального роста, выбора рода деятельности, деловой активности. Особенно если мы будем смотреть на это глазами нового, или не обязательно нового, эмигранта, которому надо определиться с выбором места жительства. Нет ничего случайного в том, что эмигранты селятся преимущественно там, где жизнь бурлит, где много работы, где большой выбор того, чем заняться.

Калифорния в целом и зона залива Сан-Франциско, в частности, постоянно приводятся на форумах (теми, кто там либо никогда не жил, либо не состоялся) в качестве примера неблагоприятного места жизни для нового эмигранта. Тем не менее, Калифорния с её тремя главными эмиграционными водоротами: Сан-Франциско плюс Силиконовая долина, Лос-Анджелес плюс Оранж-Каунти и Сан-Диего, плюс Сакраменто – привлекают не меньше людей, чем любое другое место на карте США, где интенсивно бьется пульс новой эмиграции.

Кому-то не нравится Москва, а я ее люблю. Именно такую, какая она есть: с толчеей на улицах, с прокладыванием пути плечами и локтями в оживленных подземных переходах, с Кремлем и новостройками, с тополиным пухом, сбившимся в ватные комки у бордюров тротуара...

Кому-то не нравится Америка, а я и Америку люблю, мне есть с чем сравнить. Вот такую люблю, какая есть: внимательную и безразличную, сентиментальную и жесткую, хлебосольную и прижимистую, свободную до беспредела и политкорректную до безобразия... И Калифорнию люблю: солнышко, горы, океан, рощи эвкалиптовые... Невероятную смесь человеческих лиц разных оттенков и конфигураций, как в сериале «Стартрек». Либеральную до дури, энергичную, прикольную... Здесь, под этим солнцем, есть место каждому, кому нужно именно место под солнцем. Солнца хватит на всех, ещё и останется.

Ну и, конечно, Силиконовую нашу, или Кремниевую, если кому-то так больше нравится, долину я не просто обожаю, но говорю о ней стихами (хотя и в прозе, чтобы никого не напугать ☺).

Многие думают, что Калифорния – дорогой штат

Когда говорят, что Калифорния – дорогой штат, то тут одно из двух: либо человек под словом «Калифорния» подразумевает крохотную полоску земли вдоль тихоокеанского побережья (вроде как многие употребляют слово «Россия» применительно к Москве в пределах Садового кольца), либо товарищ говорит о вещах, о которых не имеет ни малейшего понятия. Если услышите от кого-то такую фразу, обязательно спросите, идет ли речь обо всем штате или о каком-то конкретном месте. Если окажется, что обо всем штате, то немедленно примените к собеседнику метод («увидел пьяного – отойди!»)

На львиной доле территории штата Калифорния жилье не дороже, чем в Кентукки, Колорадо, Аризоне, Орегоне и так далее. Конечно, если на улице стоят три дома и один из них выходит окнами на океан, другой – на кукурузное поле, а третий – на мебельный склад, то нетрудно догадаться, что эти три совершенно одинаковых дома будут сильно отличаться в цене. А бывает и другое: не оказалось рядом парткома, чтобы мужики в кожанках и с маузером устанавливали бы справедливые цены. Поэтому цены пока рыночные, движимые спросом и предложением. А стало быть, они могут отличаться очень сильно. Если это кого-то напрягает, то ему остается эмигрировать только на Кубу или в Северную Корею.

Дом с видом на океан имеет серьезную проблему: он стоит намного дороже. А тот, что с видом на кукурузное поле, имеет свою проблему: хоть он и дешевле, но без вида на океан.

Когда я, после восьмого класса, перешел учиться в физмат-школу, там было несколько ребят, перешедших из школ с английским уклоном. Один из них как-то красиво сформулировал мысль: «Без кайфа нет лайфа, хоть фейсом об тейбл». Из этой фразы можно сделать красивый плакат и повесить на въезде на ту улицу с тремя домами, где кому-то, возможно, кажется, будто жизнь в мире чистогана потерпела нравственное фиаско.

В США есть несколько очень дорогих для жизни мест. Давайте сравним, например, Манхэттен, Силиконовую долину и Гавайи. Каждое из этих трех мест представляет

собой модель Рая-на-земле. Манхэттен – это Бизнес-Рай. Гавайи – это Рай-для-жизни. А Силиконовая долина – это если не сумма первых двух, то оптимизация сразу по двум характеристикам. То бишь такое место, где идеальный климат сочетается с почти безграничными возможностями в работе и карьере. Особенно в сфере высоких технологий, 40% мирового венчурного капитала находится прямо тут, на пяточке. И от этого пяточка 40 минут езды до океана, полтора часа до Винной долины и три часа – до горнолыжных курортов. И нам тут рады, и нам тут есть, чем заняться.

Нет, ребята, в этом определено что-то есть!

P.S. Как только написал эту фразу, так сразу и вспомнил анекдот советской поры:

— Скажите, товарищ, а при коммунизме будут деньги?

— Будут, товарищ, но не у всех!

Отчего не пошутить?

Вот ещё парочка старых советских анекдотов, дабы не прервалась связь времен.



Наняли мужика на работу: сидеть на Останкинской телебашне, в закутке на самой макушке (если кто не помнит, это самая высокая точка Москвы была), и высматривать оттуда, когда придет конец империализму. Как увидишь приближение конца, сразу рапортуешь по инстанции. Положили ему зарплату неплохую, 200 рублей в месяц. Мужик сидит, жизни радуется, газеты-журналы почитывает. И вдруг попадается ему статья об американском коллеге, который сидит в офисе на макушке статуи Свободы и высматривает, когда наступит конец тогдашней рецессии. И платят ему не хухры-мухры, а 2 тысячи долларов в месяц!

Тут наш советский наблюдатель к парторгу приходит, журналом машет и вызывает к чувству классовой справедливости: надо бы, говорит, набавить к зарплате-то. Парторг ему ласково объясняет: «Чудак-человек! В Америке кризис кончится, и парня того уволят. А твоя работа пожизненная. Что ему сделается-то, империализму?»



Один предприимчивый мужик с Чукотки бизнес задумал, вроде неплохой. Набрал бесплатного льда, прикупил пепси, колы, фанты, встал в Сахаре на караванном пути и поджидает караванщиков. Напитки и лед прикопал, чтобы не растаяли.

Идет мимо караван. Бизнесмен ему руками машет, кричит: «Подходи!!! Налетай!!! Пепси, кола, фанта!!!» А караван как мимо шел, так и продолжает идти. Как будто нет никакого чукчи с напитками.

Второй караван мимо идет – повторяется та же история. Ноль внимания мужику, и всё. А лед, хоть и прикопан, но тает. Не Чукотка, однако. Мужик начинает нервничать.

Идёт третий караван, и снова все на него ноль внимания. Тогда мужик к первому верблюду подбегает, хватает его за поводья, всаднику кричит: «Почему не останавливаешься? Видишь, пепси, кола, фанта?» Всадник на него смотрит широко раскрытыми глазами и спрашивает с удивлением:

— Фанта?

— Конечно, фанта! Холодная, со льда, почему не покупаешь?

— Пепси?

— Ой, какой пепси холодный, однако. Покупай пепси, властелин пустыни!

— Кола?

— Кола, кола! Самая лучшая кола! Ты посмотри, какой товар!

— Чукча?

— Конечно, чукча. С самой Чукотки тебе товар привез, покупай, пока лед не растаял!

— МИРАЖ!!! — сказал всадник, покачал головой и продолжил путь.

Рулить по жизни или отдаться воле Провидения?

Как-то так сложилось по жизни, что ни в молодые годы, ни будучи уже с сединой на висках, я не ставил перед собой никаких великих или даже просто четко сформулированных

жизненных целей, чтобы их добиваться.

Конечно, какие-то промежуточные цели всегда перед человеком стоят: окончить вуз, например. Или если есть дети, то достойно их вырастить, что само по себе включает множество больших и малых целей, задач, стремлений и так далее.

Но, поступая в вуз, я скорее был озабочен тем, чтобы не попасть в армию (сейчас уже думаю, что зря, надо было пойти послужить), нежели тем, какая у меня будет профессия, и что я с ней буду потом делать...

Занимаясь воспитанием ребенка, я скорее хотел видеть свою дочь счастливым и хорошим человеком, нежели имел какую-то конкретную картинку перед глазами и думал, как именно этого нужно добиваться... Например, её занятия шахматами с 6 лет были таким же делом случая, как и не прижившиеся особо плавание или танцы.

То есть я просто жил по какой-то глубоко заложенной программе, о существовании которой никогда не задумывался и подредактировать которую мне никогда и в голову не приходило. Каждый человек в принципе имеет какой-то набор ценностей, заложенных в него родителями, обществом, страной, временем.

И школа тестировщиков случилась в моей жизни просто как результат совершенно незапланированных событий и смутных подсознательных устремлений. Не было никакого плана, никаких конкретных целей. Так, очень общая идея, что хорошее дело должно вести к хорошим результатам. Не глубже того.

Уже ближе к пятидесяти, начав заниматься страхованием, я стал читать литературу по бизнесу и по сознательному строительству чего-то в своей жизни. Тут до меня стало доходить, что я свой школьный бизнес делал неправильно. Все ошибки, которые в книжках описаны, я совершил. Как уцелела школа, с позиции книжек объяснить невозможно. Хотя, как мы понимаем, всякий факт задним числом объяснить проще. Сложно в будущее заглядывать.

Последние несколько лет, не специально опять же, а по стечению обстоятельств, о которых речь пойдет ниже, я и вовсе погрузился в изучение обширной литературы по самосовершенствованию и добрался до эзотерики, в том числе. Многие в прочитанном мне близко, и я привношу какие-то компоненты в учебный процесс, показывая студентам, как нужно добиваться успеха и как это делать сознательно. Но сам в этом смысле

ничего никогда сознательно не делал. Умом сейчас понимаю, как это делается, но самому не пришлось.

Это противоречие частенько занимает мои мысли. Каково соотношение осознанного движения вперед и подсознательного дрейфа по течению жизни? В советской действительности мне никогда не хотелось быть начальником, и я им не был. Никогда меня не посещали мысли о карьере, и сейчас я думаю: а почему нет? Наверняка, если к чему-то стремишься, то и продвинешься дальше на выбранном пути. А может, мне вся советская система внутренне не подходила, и потому мне не хотелось сделать карьеру в принятом тогда понимании? А может, это проявление инфантилизма?.. Ну, как я теперь могу на этот вопрос ответить?

Было очень много такого в моей тогдашней жизни, что доставляло мне удовольствие и неподдельную радость, но это была не должность и даже не зарплата.

В результате, поскольку свою жизнь, в общем и целом, я считаю вполне удачной и состоявшейся, то, когда я вижу людей, детально, на много лет вперед, планирующих, что с ними будет, например, в эмиграции, у меня возникает внутреннее беспокойство, как бы они не переборщили с планированием.

Я думаю, существует неподконтрольная нам высшая сила, которая создает в нужный момент недостающие, неизвестные нам заранее, конкретные обстоятельства. Но при одном-единственном важном условии: если мы искренне стремимся к тому, к чему эта самая сила хочет нас привести.

На текущий момент это мое суммирующее умозаключение по данному вопросу.







МЛМ

Первое знакомство



аже не знаю, остался ли на планете человек, который никогда ничего не слышал о сетевом маркетинге. «Вот классная вещь, купи, но не просто купи, а еще и друзьям расскажи, и если они купят, то тебе с этого перепадет...» В таком разговоре присутствуют одновременно два предложения: стать потребителем и стать распространителем, дистрибьютером, предпринимателем. В идеале человек может согласиться на оба предложения. Может ни на что вообще не согласиться. А может купить предлагаемый продукт, и даже не раз.

С определенной частотой к нам обращались разные люди с самым разным товаром. Сразу по приезде в США, в самом начале 90-х, нас агитировали за «Амвей». Мы толком тогда и не поняли, зачем это всё. Нам нужна была работа,

а тут какая-то ерунда... Несколько человек приставали к нам с разговором о предоплаченном юридическом обслуживании (Припэйд Лигал). Но в большинстве случаев предложения сводились к области витаминов, пищевых добавок и косметики.

Как потребитель Светлана уже много лет покупает косметику Dr. Nona. Несколько дам скидываются, одна из них числится дистрибьютером, но покупает только для себя. Это такая разновидность дистрибьютера – покупатель со скидкой. Знаю людей, которые покупают косметику «Мери Кей». Знаю несколько человек, которые серьезно увлекались «Гербалайфом» и «Санрайдер». Собственно, этим мои познания сетевого маркетинга долгое время и ограничивались. То есть мне казалось, что я идею понимаю, но желания поучаствовать никогда не возникало.

Во время занятий ДЭИРом (а у меня уже тогда был диабет второго типа, и нужно было сбрасывать вес) я познакомился с одной новой на тот момент компанией, которая изготавливала протеиновые коктейли. Мы попробовали – вкусно, и вес пошел вниз. Мы подключили еще несколько знакомых, и у них тоже вес пошел вниз. На некоторое время я включился в эту компанию, через 3-4 месяца вышел на уровень заработков в районе двух тысяч в месяц, был очень доволен собой и тем, как здорово все теряют вес. Но дальше процесс стал разваливаться: кто-то говорил, что коктейли плохо действуют на желудок, крепят. Кто-то, потеряв достаточно избыточного веса, заинтересовался, увлекся процессом и стал пробовать другие системы похудения. Так всё потихоньку и заглохло, хотя сами мы года два с лишним сидели на этих коктейлях, пока им на смену не пришли другие.

Надо сказать, что с позиции моего сегодняшнего понимания сетевого маркетинга та женщина, которая находилась в цепочке над нами, воспринимала меня просто как человека с большим количеством знакомых, который может продать много банок растворимых коктейлей. Видимо, сама она не вполне понимала принцип этого вида бизнеса. Во всяком случае я не пытался никого привлечь в качестве дистрибьютера, и она мне никогда не говорила, что это нужно делать.

Компания та была очень маленькой и, в отличие от американских грандов сетевого маркетинга, тренингов никаких не проводила. На выходе из этого недолгого романа я остался таким же темным в теории сетевых продаж, каким

был на входе. Хотя надо сказать, что сам факт того, что ты вроде что-то зарабатываешь в сетевом маркетинге, создает иллюзию, будто ты в нем разбираешься, хотя по сути ты занимаешься простейшей розничной торговлей.

Как-то я разговорился с парнем, который уже 12 лет продает дорожные пылесосы по 3 тысячи каждый. Он очень крутой sales person. С презентации, на которой присутствуют 10 человек, он продает в среднем 8 пылесосов. Так вот этот парень не имел ни одного дистрибьютера под собой и не понимал, зачем они нужны. При этом он свято верил, что о сетевом маркетинге знает все. Если уж даже такие орлы не в курсе, то с меня и вовсе спросу нет.

Далее произошло событие, которое изменило много в моем понимании вещей. Когда не стало обоих родителей, сразу после того, как похоронили отца (мама умерла несколькими годами ранее), у меня слева над головой появилось такое субъективное ощущение, будто там находится черная дыра и у меня энергию туда оттягивает. Серьёзно говорю, без шуток. К врачу не пойдешь с таким делом, и даже сказать кому неловко, вроде крыша поехала.

Пошел я к известной в нашей местности народной целительнице. Она сказала, что да, такое часто бывает, пощелкала пальцами у меня над головой, и к вечеру все прошло. Я к ней еще на 6-7 сеансов ходил – от стресса хорошо помогает, формирует некоторый пофигизм. Остановило меня, что пофигизм принимал такие масштабы, что я заволновался, не помешает ли он работе. С тех пор мы с целительницей больше не виделись.

Эта самая целительница порекомендовала нам приобрести у неё пару предметов для улучшения общего физического состояния. По совместительству она являлась дистрибьютером японской сетевой компании, назовем её «Магна». Никого в бизнес наша целительница не приглашала, просто предлагала приобрести какие-то вещи, которые считала полезными для клиента. Если посмотреть на хиропракторов, массажистов, парикмахеров и людей некоторых других профессий, то очень многие из них, если не все, распространяют какие-нибудь товары: косметику, соки, пищевые добавки, системы структурирования воды и так далее. Вот и народные целители этому не чужды, как мы видим.

С приобретения пары вещичек фирмы «Магна» и начались в нашей тогдашней жизни чудеса!!!

Мифология «Магны»

Мистер Микимото не помнил своего отца, тот погиб во время Второй мировой войны. В детстве Микимото рос хилым, болезненным мальчиком и половину школьных лет находился на домашнем обучении из-за того, что много болел. Когда он вырос, то отучился в какой-то ремеслухе и работал билетером на железнодорожном вокзале. Зарабатывал мало, жил скудно. Женился на скромной небогатой девушке. Вроде счастье семейное обрел, но родился ребенок без одного уха. В Японии такое принято относить к последствиям атомной бомбардировки в 1945 году. Где взять денег на операцию? Эта мысль не давала Микимото покоя. Он искал подработку.

Раз в неделю Микимото ходил в парную. Ему очень нравилось ходить босиком по гальке, это снимало стресс и давало на несколько дней заряд физической бодрости. В голове у Микимото вертелась мысль: как сделать так, чтобы постоянно ходить по камешкам, а не только раз в неделю? И он придумал стельки с шишечками. Чтобы при обычной ходьбе они массировали стопы.

Однажды Микимото столкнулся на улице со старым знакомым. Хирохито выслушал идею со стельками, одобрил и рассказал, что сам сейчас занимается влиянием магнетизма на здоровье людей, биомагнетизмом. В середине 70-х годов в Японии начался бум интереса к биомагнитам. Было опубликовано исследование, проведенное на большом количестве людей, которое показало, что ношение магнитного браслета или ожерелья снимает у 90% испытуемых симптомы распространенного по тем временам заболевания *Chronic fatigue syndrome*, синдрома хронической усталости. Дошло до того, что сам синдром стали называть «синдромом дефицита магнитного поля».

Парни пришли к мысли, что надо делать стельки не просто с шишечками, но ещё и с магнитами. Так в середине 70-х и родилась компания «Магна». Если вы сегодня зайдёте в поиск Гугла *magnetic insoles* (магнитные стельки), то увидите, сколько их продается по цене от десятки до сотни за пару. А всё началось тогда. За первые несколько лет «Магна» продала стелек на миллиард долларов.

Встал вопрос, что дальше?

От стелек к матрасу

Средний японец спит на два часа меньше, чем средний американец. А средний американец, в свою очередь, спит на час меньше среднего западноевропейца. Хронический недосып – причина невероятного количества заболеваний. Если вам доведется когда-нибудь читать на эту тему, то станет просто жутко.

Мы не только спим недостаточно, мы спим не тогда, когда это нужно делать. Телевидение и компьютеры не позволяют нам лечь спать вовремя, чтобы организм мог реально отдохнуть. А еще есть глубина сна, и от нее зависит, насколько человек в отведенное время восстановился.

Япония была беременна серьезными переменами в борьбе с недосыпом. И тут на свет вышла «Магна» со своим вторым магнитным продуктом – матрасом! Матрас с виду обычный, но в него встроены магнетики. А глубина сна значительно меняется в лучшую сторону.

Потом уже пошло-поехало. Магниты стали вставлять в накладные сиденья для кресел, браслеты, ожерелья, головные повязки, пояса, нарукавники, наколенники и налокотники, жилеты... Появились магнитные подушки и магнитные одеяла. Обороты росли. Продукция вышла за границы Японии. В США «Магна» пришла в самом начале 90-х.

Сама планета наша – магнитский магнит

Как это всегда бывает, при покупке на пару сотен баксов товаров фирмы «Магна» покупателю говорят: стань нашим дистрибьютером, это стоит всего 50 долларов, но тогда у тебя появится скидка на все товары, и с ней всё выйдет дешевле, чем по розничной цене. Светлана заплатила полтинник и стала дистрибьютером.

Магнитные стельки оказались для меня очень важным приобретением. Они вызывают приток крови к стопе, повышают чувствительность. При диабете это очень важно, поскольку чувствительность со временем у многих людей снижается (это называется диабетическая невропатия), и в тяжелых случаях иногда даже доходит до ампутаций. Я стельки сразу к делу приспособил и почувствовал разницу почти мгновенно.

Стальную магнитную цепочку с напылением из белого золота я повесил на шею просто из эстетических соображений, без всякой задней мысли. Результат оказался совершенно неожиданным: моя носоглотка стала нормально работать. Я перестал вечно шмыгать носом и смог дышать одновременно двумя ноздрями. Раньше получалось в основной одной. В возрасте лет 12-ти меня мама к врачу водила, и тот сказал, что мне надо оперировать носовую перегородку. С тех пор так и хожу, привык и перестал обращать внимание. А тут вдруг – раз! – и задышал по-другому.

Точнее сказать, я не сразу заметил перемену. Но как-то раз после душа я забыл надеть цепочку, и мне стало труднее дышать. То есть замечаешь эффект не в тот момент, когда становится лучше, а когда всё возвращается назад.

Светлана приобрела себе для компьютерного кресла сиденье с магнитиками, оно ей просто понравилось: белое, красивое, покрыто чистой шерстью, сидеть удобно. Через три дня оказалось, что у жены полностью исчезла боль в области седалищного нерва, это когда после долгого сидения встаешь и сразу не можешь выпрямиться. И вдруг боли больше нет. И отчего? От ерунды, в сущности, от каких-то магнитиков.

Да вся наша планета – магнит, если на то пошло. В голове все это не очень укладывалось. Слишком просто...

Спустя пару недель нам прислали по почте систему для очистки и структурирования воды. Комбинация структурированной воды вкупе с магнитами привела к резкому увеличению у нас уровня энергии. Сидеть вечером дома и смотреть телевизор стало уже невозможно, хотелось действия. Светлана, которая после окончания строительства не знала, чем себя занять, сказала, что поедет на презентацию бизнеса «Магна», это 40 минут езды от нашего дома, вечером, в темноте. Чудны дела твои, Господи!

Уж не знаю, что там с ней произошло на презентации, уверенности в Светлане от посещения мероприятия не прибавилось. Зато она сказала, что я сам должен это видеть. У нас возникла по этому поводу оживленная дискуссия. То есть Светлана говорила, а я слушал. Пришлось поехать.

Презентация проходила в отеле. В комнате собралось человек 15. Выступала холеная женщина лет 50, вьетнамка, худенькая, как тростинка, и очень моложавая. Деталей сейчас не помню, но мне понравилось. Главное, что эффективность их продукции мы на себе прочувствовали. Это не обман. Посоветовавшись, мы

пришли к выводу, что Светлана будет вникать, разбираться, погружаться в новое занятие. А я ей помогу, чем смогу, но в основном морально, поскольку со временем у меня туго. Тогда и школа, и страховое агентство на мне висели. Новых приключений я точно не искал. И было это в апреле 2009 года.

Мы пошли на личностный тренинг «Магны»

Франкоязычная, как оказалось, канадская вьетнамка Иветта, дистрибьютер «Магны» с десятилетним стажем, находилась в иерархии на 4 уровня выше нас. Светлана – её прямой downline, то есть Иветта была лично заинтересована в её становлении и росте как дистрибьютора. И первое, что Иветта сказала Светлане: у нас через месяц состоится двухдневный тренинг, причем не простой тренинг, а обязательный. Без него нельзя никуда расти, не положено.

Нам за двоих пришлось 200 долларов заплатить, чтобы в этом тренинге участвовать. Но делать нечего, взялся за гуж, как говорится... Но настроение было не приподнятым, если мягко сказать. Убить два дня выходных. И ради чего? Да мы и так в тренингах, как елка новогодняя в шариках.

Но этот тренинг перевернул нас обоих настолько, что и сейчас, несколько лет спустя, я делю свою жизнь на ДО и ПОСЛЕ этих двух дней.

«Магна», будучи серьезной компанией с большим стажем и японской скрупулезностью во всех своих операциях, проводила очень качественный тренинг. Но это не был тренинг для новичков-дистрибьютеров. Это был тренинг для людей, ищущих свое место в жизни. Почему так? Потому, что сетевой маркетинг привлекает много самых обыкновенных людей, которые никогда никаким бизнесом не занимались. Их сначала родители учили, это и хорошо, и плохо. Потом учила школа, потом общество, потом учили на работе, потом в семье. И люди в итоге уже не помнят, чего они сами хотели в жизни, для себя. А что у них – от мамы или от учительницы, американской Нины Петровны. Задача тренинга в том, чтобы раскатать, снести с поверхности наносное и дать человеку вернуться к себе самому, подлинному, настоящему.

Никакого отношения к компании и её продукции тренинг не имел. Это было о нас, только о нас самих и о наших отношениях с миром. Были упражнения, где каждому выдавали коробку с

салфетками, потому что люди плакали, многие навзрыд. Второй раз было уже легче...

Я прошел этот тренинг 4 раза за два года. В зале находились дистрибьютеры, которые на один и тот же тренинг приходили уже и в десятый, и в двадцатый раз. Это как душ: сегодня принял, завтра снова надо принимать, чтобы оставаться чистым. Мотивационные тренинги и прокачки в этом смысле не отличаются от душа. Их надо периодически повторять. Но мы-то пришли в самый первый раз! Мы даже не знали толком, куда пришли и зачем. И то, что там произошло, свалилось нам как снег на голову.

Уже никогда мы не станем прежними, такими, какими были до тренинга. Мы стали лучше, чище, честнее по отношению к себе самим. Мы отчетливее понимаем, зачем живем и к чему в жизни стремимся. Мы хотим делать мир вокруг нас лучше, мы хотим, чтобы люди вокруг были здоровы и финансово состоятельны. И «Магна» – достойный инструмент для достижения этих устремлений, если ты ищешь инструмент.

Это был совершенно незабываемый опыт. Особенно потому, что раньше мы подобные мероприятия не посещали. Я знал об их существовании, но никогда на себя не примерял.

Каждый может, но не каждый станет

Как-то раз на одном из семинаров, которые я посещал, случилось нам оказаться за одним столом с любимцем «Магны» – Джованни, канадским итальянцем лет сорока. Это был смуглый кудрявый красавец с тонкими чертами лица и пронзительным интеллектом, инженер-электронщик по образованию.

Джованни не просто мультимиллионер и Королевский Дистрибьютер. Он еще и теоретик, не столько даже «Магны», сколько сетевого маркетинга в целом. Практически все его выступления срывают овации. Златоуст еще тот!

В тот день Джованни выступал очень эмоционально. Речь шла о честности, об этике в бизнесе. И, в частности, он мимоходом высказал мысль, что практически любой человек может при желании добиться успеха в МЛМ, заработать много денег, изменить мир к лучшему и прочее. Когда на эту тему балаболят люди с воровато бегающими глазами (а я и таких тоже видел) – это понятно. Но когда речь идет об этике и честности,

то в чём этичность и честность такого высказывания об MLM, если мы знаем, что это не соответствует действительности?

Когда Джованни вернулся за стол и занял свое место справа от меня, я ему примерно так сказал. Точнее, спросил, как его утверждение об успехе в MLM бизнесе соотносится с этикой и честностью?

— Видишь ли, Майкл, — сказал он, — есть большая разница между тем, что человек может стать успешным в MLM, и тем, что он им реально станет. Может каждый. Но для этого нужно выполнить определенную работу, а вот её уже станут делать очень многие.

Далее Джованни переключился на меня:

— Вот ты вчера за ужином говорил, что любой человек с высшим образованием, даже гуманитарным, может быстро переучиться на тестировщика?

— Это правда, — говорю я. — Может, проверено.

— Но ведь не каждый реально переучится?

— При определенных условиях каждый.

— При каких условиях?

— Заниматься надо, пахать. Верить в успех, трудности преодолевать, какие возникнут. Делать то, что тебе говорят знающие люди...

— Ну вот! — Джованни радостно потер руки. — При тех же самых условиях и в MLM каждый будет успешным!

По-честному...

В американском контрактном праве есть такое понятие, как *implied covenant of good face and fair dealing*. Всякий договор обязан быть заключен «по-честному». Даже если *good face and fair dealing* не прописаны словами в контракте, они обязаны быть в наличии. Это когда мы говорим о законе, то есть случись чего, можно привлечь к суду противную сторону за преднамеренный обман. Для этого надо доказать, что уже в момент заключения сделки сторона-обидчик знала, что не собирается выполнять свои договорные обязательства.

В реальной жизни мы можем думать все, что хотим. Но когда ты приходишь на презентацию какого-то бизнеса, сетевого в том числе, то как знать, что на уме у человека, который делает презентацию или, например, продает тебе автомобиль? Если ты купил автомобиль у дилера или с рук и он через три дня

перестал заводиться, то как знать, что за этим стоит? Запланированный обман или добросовестный бизнес с неудачным стечением обстоятельств, wrong time, wrong place, wrong people...

Или вот: выходят на сцену два кандидата на выборную должность и оба говорят, что болеют за страну и за нас, избирателей. И одному человеку верят, а другому – нет. Почему одному верят, а другому, говорящему те же самые слова, не верят? Политику, продавцу автомобилей, риелтору, страховщику, сетевика или человеку, переобучающему новых эмигрантов на тестируемых?..

Сложность ситуации для стороны, расстающейся с деньгами, состоит в том, что в реальном мире дилетант отдаст свои деньги человеку, на порядок более осведомленному, который может при желании легко запутать, обмануть, ввести в заблуждение дилетанта. Именно поэтому в целом ряде профессий вводится лицензирование и специальное страхование, включая профессиональные бонды. Тысячи «профессионалов» ежегодно расстаются со своими лицензиями за злоупотребления и обман публики.

Чтобы за мошенничество отозвать чью-то лицензию или закрыть бизнес, например, сетевую компанию, суды своими решениями создают правовую основу. На основе судебных precedентов формируется понятие о допустимом и недопустимом в том или ином бизнесе.

Помню, во времена раскрутки моего страхового агентства я оказался на семинаре по страхованию от профессиональных ошибок (Errors and Omissions Insurance). Там приводился такой пример: человек погиб в автокатастрофе, его вдова приглашает адвоката, который рассматривает ситуацию. Он спрашивает, есть ли у вдовы полис страхования жизни супруга. Выясняется, что нет. Следующий вопрос: а где была застрахована его машина? Машина была застрахована в компании «Олстэйт», например. Тут у адвоката возникает зацепка. «Олстэйт» не только машины и дома страхует, но и жизнь тоже. Если агент, который продал покойному автостраховку, не сможет доказать, что он предлагал клиенту заодно застраховать свою жизнь, но тот сам отказался (это должно быть документально зафиксировано), то мы можем получить с агента деньги за Errors and Omissions Insurance. Такие случаи были, и деньги люди получали.

Но также были и попытки засудить страховых агентов за то, что они не были достаточно настойчивы, предлагая клиенту застраховать жизнь. То есть у страхового агента на руках есть

документ, в котором погибший в автокатастрофе клиент отказывается от покупки страхового полиса на свою жизнь, и подпись клиента стоит. А агента хотят засудить за то, что он не смог настоять на покупке. Пока на сегодняшний момент ни одно из таких дел не завершилось успехом для стороны обвинения.

Эту историю я привел как иллюстрацию того, что стоит за официальной судебной трактовкой законности и легитимности тех или иных действий в отношениях абстрактного «профессионала» и «человека с улицы».

Но есть и другая грань – не юридическая, а нравственная. На том же страховом семинаре разбирался такой случай. В Техасе протестантский пастор с супругой прогуливались по торговому центру. Им дорогу перешел слепой с палочкой, которой, нащупывая путь, случайно ткнул в открытую сандалету жены пастора. Вероятно, у неё образовалась небольшая ссадина на пальце ноги. Пастор подал в суд на слепого и на торговый центр за «loss of companionship», поскольку в течение нескольких дней он не мог совершать прогулки со своей травмированной супругой. Эта история попала в газеты, и пастору пришлось отозвать свой иск, поскольку этически претензия была совершенно несовместима с его пасторской должностью, хотя юридически – правомочна.

В реальной жизни отличить в момент покупки или подписания контракта человека этического, делающего бизнес in a good face, от человека в различной степени нечестного, сознательно мы не можем, силы неравны. В таком случае место логики занимают механизмы подсознания, заложенные в нас программы распознавания («свой-чужой»), «верю-не верю».

Среди людей, которым приходится проверять информацию методом поиска в интернете, бытует мнение, что они в состоянии нарыть достаточно информации, чтобы отличить правду от неправды. И это действительно иногда удается. Но вот что я вижу на практике: в интернете есть абсолютно любая информация, подтверждающая любую гипотезу, которую наше сознание хочет подтвердить. В этом-то и заключается проблема. Наше сознание не является абсолютно непредвзятым к восприятию противоречивой информации. Мы подсознательно ищем то, что вписывается в наши представления о жизни, и непременно находим искомое, а все остальное уже не имеет значения. Не говоря уже о том, что чем выше уровень мошенников, тем мощнее их прикрытие в интернете и тем сложнее найти хоть слово правды о том, чем они на самом деле занимаются.

Джон Каленч и его книги

Я должен сказать пару слов о Джоне Каленче, легендарном человеке в сетевом маркетинге. Он начал свой путь довольно бурно. У него даже были свои MLM-стартапы, которые ничем особо выдающимся не завершились, но идеалистическая бизнес-модель Каленча («чем большему количеству людей ты помог стать успешными, тем больше ты успешен сам») совершенно ошеломила.

Джон создал в 1987 году компанию Millionaires in Motion, занимающуюся обучением дистрибьютеров. Около 200 компаний заказывали ему тренинги. И сам себе Джон поставил очень яркую задачу: создать миллион друзей из MLM-миллионеров по всему миру.

В самом начале 90-х у него вышли подряд три известные, классические уже, книги. Вы найдете их, если будет интересно, они переведены на 16 языков, и на русский тоже. Я прочел все три и могу сказать, что Джон Каленч в 90-е годы очень высоко установил этический стандарт в MLM бизнесе.

Каленч умер в мае 2000 года от рака в возрасте 56 лет. Этому предшествовало несколько событий. Будучи уже хорошо за сорок, Джон женился на молодой женщине, у них родилось двое детей. Из-за работы он редко бывал дома, так как проводил тренинги по всему миру. И вот в 1994 году, в возрасте 50 лет, он резко изменил свой жизненный путь: ушел из преподавания и стал дистрибьютером, чтобы проводить больше времени с семьей. Была и еще одна причина: у него диагностировали рак, и Джон знал, что ему осталось несколько лет, чтобы создать материальную базу для семьи и двух малолетних детей.

Итак, Джон решил стать дистрибьютером, создать большую дистрибьютерскую сеть, создать денежный поток, который останется его семье. Он лично был знаком с руководителями практически всех достойных внимания компаний, у него было из чего выбрать. Но Джон стал дистрибьютером «Магны»! Я смотрел видео, в котором он объявляет о своем решении и объясняет, чем оно продиктовано. Он специально не взял с собой в новый бизнес ни одного человека из прошлых связей, кроме родной сестры. Через 6 месяцев он уже был Королевским Дистрибьютером в «Магне».

Если у вас возникнет желание из первых рук получить

знание об основах МЛМ индустрии, то ничего лучше, чем книги Джона Каленча, я на сегодня не знаю.

Подведем итог

Чтобы завершить тему сетевого маркетинга, я скажу, что в течение двух лет изучал эту область изнутри, очень интенсивно общаясь на всех уровнях, включая исключительно успешных во всех отношениях людей. Я преодолел в себе массу фобий, подсознательного отторжения и неприятия тех или иных вещей. Ибо поначалу я был настроен по отношению к МЛМ так же негативно, как и большинство обывателей, не знающих эту часть жизни более-менее глубоко.

Я пытался найти полезный практический вывод в виде учебного курса, который в состоянии вывести подготовленного новичка на уровень заработка 4-5 тысяч в месяц за полгода. Я видел этот путь и могу сказать, что он реален. Но для этого нужно отбирать 1 студента из 100 желающих, чтобы на выходе иметь результат хотя бы 50%. У меня такой возможности нет. Программа утвержденная есть, литература и даже преподаватели. Но студентов я вряд ли когда-нибудь соберу.

На самом деле, если я выйду к толпе и скажу: «Вот, ребята, есть такая профессия – тестировщик программного обеспечения. Три месяца в классе, три месяца на практике в компании, и ты начал новую карьеру!» – меня же засмеют. Не поверит никто. На сайте школы 30 тысяч уникальных посетителей в месяц, но из 300 выпускников только 30 пришли к нам из интернета, – никто не верит.

Если в абсолютно реальную вещь, которую можно потрогать руками, никто не верит, что же говорить про сетевой маркетинг? Но в качестве пользователя скажу: я – фанат и романтик «Магны». Сплю на магнитном матрасе (сон намного глубже и крепче), под магнитным одеялом (поддерживает автоматически температуру тела, под ним никогда не холодно и не жарко). Пользуюсь их магнитной подушкой – снимает храп. Ношу их стельки, сижу на магнитном сиденье в офисе и дома, пью воду из «магновской» системы, и в школе для студентов такую же поставил.

На этом мы перелистываем страничку об МЛМ и обращаемся к современности, к новейшей и сверхновейшей истории последних пяти-шести лет.

OKLIFE



О ЖИЗНИ

Звезд Ютуба знают все



а днях София вышла из школы на улицу, чтобы пройтись, размяться. Вдруг рядом останавливается машина, и какие-то сидящие в ней ребята кричат: «Здравствуйте, София!»

Она на них смотрит и не узнает. Ну, думает, стареем. Студентов не помним, скоро уже близких людей узнавать перестанем... Слово за слово, оказалось, что ребята вовсе не из школы, а вообще туристы, приехали по Америке погулять. Едут из Флориды на машине.

— Так откуда же вы меня знаете? — удивляется София.

— А с Ютуба! — отвечают ребята.

София и ее история

София поступала в институт в 1966 году. Если кто не знает, в тот год в школах был двойной выпуск: шел переход от 11-летки к 10-летке, и одновременно оканчивали школу ученики 10-х и 11-х классов. Вузы должны были принять вдвое больше абитуриентов. Но реально осуществить эту задачу было невозможно. Набор студентов увеличили, но далеко не в два раза.

София выросла в Одессе и хотела быть врачом. В одесский мед евреев не принимали в принципе, напроочь. Но были предложения, с учетом одесской специфики, проскользнуть за очень большую взятку. София не хотела родителей напрягать, хотела поступить по-честному. Она села в поезд и поехала в Томск поступать в только что открывшуюся военно-медицинскую академию. Но ей не повезло: в связи с двойным выпуском в школах туда принимали только мальчиков.

Поскольку время поджимало и уезжать куда-то из университетского Томска было бессмысленно, София подала документы в политехнический, на кафедру химической кибернетики. Через пять лет, к моменту окончания политеха, у неё была возможность остаться в аспирантуре. И быть бы Софии профессором, но случилась в её жизни большая и светлая любовь. Выбор был сделан в пользу семьи. София вышла замуж и вернулась в Одессу, где стала работать в конструкторском бюро.

С небольшим интервалом у неё родилось трое детей: два сына и дочь. Муж работал на стройке начальником управления. Когда младшему ребенку было полгода, муж Софии шел домой с объекта (а дело было зимой) и был убит громадной сорвавшейся с крыши сосулькой. София, которой тогда не было и тридцати, осталась вдовой с тремя крохами на руках.

Какое-то время после трагедии София находилась в прострации. Ничего не хотелось: ни жить, ни на работу ходить, ничего вообще. Кончилась жизнь... Но время шло, детей надо было ставить на ноги. И в жизни Софии появился Лёня, который взял её с тремя детьми и вырастил их, как своих. В Одессе Лёня работал главным энергетиком завода. Хорошо зарабатывал, солидный во всех отношениях был мужчина.

В США их семья переехала на переломе 1990-1991 годов, примерно в то же время, что и наша, с разницей в пару

месяцев. Софии тогда было около сорока, и она надеялась, что и в Штатах Лёня сможет взять на себя роль надёжного кормильца. Но не получилось у него на новом месте развернуться. И языковой барьер, и отсутствие заводов, где бы ему приложиться по прежней профессии... Вообще адаптация безязыкой, потерянной беженской эмиграции начала 90-х, пришедшаяся на пору тяжелой рецессии, по многим судьбам прошла тяжелым колесом.

София довольно быстро поняла, что надо ей самой впрягаться. А языка нет! Сначала она трудилась волонтером в музее Сан-Франциско. Затем волонтером же попросилась в Менеджмент Колледж, небольшую бизнес-школу, где готовили специалистов гостиничного дела. За несколько лет она выросла до должности вице-президента колледжа, взяв на себя львиную долю тамошней рутины.

Году в 1996 средний сын Софии, подросток лет 17-18, пришел ко мне учиться. Он-то нас и познакомил.

С приходом Софии наша школа тестировщиков рванула вверх во всех отношениях. И в страховом агентстве, когда оно функционировало, София играла очень важную роль. Не могу представить, как бы мы обошлись без Софии. Она не просто работает за троих, но и делает такие вещи, которых никто, кроме неё, не может сделать. Она мастер пристраивания выпускников на практику и на работу. Просто потому, что такому светлому и бескорыстному человеку трудно отказать.

А еще у Софии шесть внуков!

Когда София хочет меня похвалить, то говорит:

«Вы, Миша, хоть и москвич, но настоящий одессит!»

Наше мышление инертно

Если посмотреть хронологически, как рынок труда в Силиконовой долине оправлялся от удара, нанесенного обвалом интернет-бума, то в интересующей меня нише – работа для тестировщиков-новичков – ситуация складывалась так:

- 2001 год был мертвым, без признаков жизни вообще;
- 2002 год был чуть лучше. Люди с опытом работы уже могли вернуться в строй – со скрипом, на существенно меньшие деньги, чем получали до кризиса, но наметился некий сдвиг. Увы, не для новичков;
- 2003 год был уже вполне неплохим, в том числе для

новичков. Собственно, у меня их и отучилось-то за год два десятка от силы, но работа для них нашлась, пусть и копейная;

— 2004 год был уже абсолютно нормальным. Работа находилась без особых проблем.

Тем не менее, из пяти-шестилетнего периода массовой эйфории новых эмигрантов, считавших профессию тестировщика панацеей от всех проблем, мы перешли в период массового разочарования в профессии. Не только новичков не привлекала вновь открывшаяся ниша. Даже те, кто до рецессии поработал пару-тройку лет тестировщиками, окончательно забили на эту профессию и слышать не хотели, что можно в неё вернуться: «Умерла, так умерла».

Еще лет пять после того я по одному возвращал в строй наших бывших выпускников, либо не знающих, либо не верящих, что захлопнувшаяся было дверь снова открыта нараспашку. А поскольку мы тогда занимались страхованием, то возможностей пересечься с выпускниками было много. Вопреки часто встречающимся утверждениям на форумах, будто во время рецессии большинство тестировщиков остались без работы, по моей личной статистике, в это время потеряли работу только процентов 20 выпускников.

В 2004 году я вел занятия в классах с численностью три-пять человек. Меня распирало изнутри, хотелось орать на всю улицу: «ЛЮДИ, ОЧНИТЕСЬ! ВОТ ЖЕ Ж ОНО!!!»

Костя из Армавира и его путь

Году в 2003 на форуме govorimpro.us я познакомился с одним пареньком из Армавира, Константином. У него была занятная история эмиграции. Лет десять назад, в начале 90-х, Константин получил статус беженца, но увлекся коммерческими проектами, да и время было турбулентное... В общем, задержался товарищ, никуда не уехал. Но тут ему письмецо пришло из посольства США: либо в течение шести месяцев уезжай, либо мы твой статус аннулируем. Многие бы на это письмо и внимания не обратили, но Константин решил ехать. Видно, назрел вопрос и требовал решения. Хотя, конечно, десять лет в таком виде спорта, как эмиграция, — большое дело.

Слово за слово, прибился он ко мне на форуме. А был он по профессии то ли программистом, то ли кем-то близким к этому. Под DOSом что-то программировал, а в юности

на FoxPro. Короче, приехал Костя и стал у нас учиться. Время было довольно сомнительное, и уверенности в положительном исходе дела у меня не было вовсе. Я с него и денег не брал, поскольку, во-первых, не понимал, нужно ли ему это. Во-вторых, он пришел к нам с форума, и брать с него деньги неприлично. Я коммерческой деятельностью на форумах не занимаюсь. А лет Константину если не сорок, то близко к этому. Более того, у него навязчивая идея – совершенствование английского, а процесс этот, как мы все понимаем, бесконечный.

Окончив курс, вместо того, чтобы двигаться дальше на практику или на работу, Костя устраивается за 11 долларов в час копировать-размножать документы в «Кинкос», была такая громадная копировальная мастерская. А вечерами продолжает ходить на наши курсы и всё по новой слушать. У нас тогда очень славный педагог по «Винранеру» работал, Максим. Смотрю, Костя уже пятый раз к нему ходит. Место есть, мне не жалко, но смысл-то какой? Надо работу искать, а он не ищет. Спрашиваю: «Костя, зачем ты в этот класс ходить приноровился?» Ответ меня обескуражил: «Английский у препода такой хороший, что хочется его слушать снова и снова».

Перелом наступил неожиданно. В «Кинкос» приходили какие-то рекрутеры размножать свою документацию, в частности, договора с консультантами. Когда до Кости дошло, какие суммы получают люди, он возмутился и отправился на рынок труда за своей долей. На первой же работе ему дали, насколько я помню, долларов 45 в час. Вышел у нас тогда такой разговор:

— Костя, а почему сорок пять? Откуда такая сумма взялась?

— Так я о меньшей даже не говорил.

— А почему?

— А чего мне меньше-то просить, если я на сорок пять вполне тяну?

— А что там делать надо?

— Да на Перле скрипты писать.

— Разве вы знаете PERL?

— Ой, да чего там знать? Я на DOSe бэч-файлы писал, то же самое.

— Подождите, так это, наверное, под Юниксом. Вы знаете UNIX?

— А что там знать, я же на DOSe работал!

Контракт у него был на два месяца. Этим, в частности, объясняется, почему почасовая ставка такая высокая. Чем короче контракт, тем меньше желающих. Я с замиранием сердца ждал, что будет дальше.

Через пару месяцев я спросил Костю, как развиваются события. Выяснились две вещи. Первая: контракт ему продлили на два месяца, что уже замечательно. Вторая: скриптов на PERLe он написал довольно много, но работают они или нет, понять пока невозможно, поскольку тот программный продукт, который надлежит тестировать этими скриптами, еще не готов.

По истечении 4-х месячного контракта я узнаю, что Костя решил проведать родных в Армавире и уезжает туда на все лето. Я просто задыхаюсь от возмущения: «Что ты делаешь?! Успех надо закреплять. Что такое четыре месяца опыта?!»

Через четыре месяца Костя возвращается и мгновенно выскакивает на новый проект. Я наблюдал за всем этим с немой ужасом, не ожидая ничего хорошего, но события развивались по какому-то очень счастливому сценарию, написанному неизвестным мне автором. Осторожно поинтересовался материальной составляющей новой работы. Костя с явным сожалением махнул рукой: «Эх, не удалось больше выбить, снова за 45 баксов придется работать!»

Пока все это действие разворачивалось, мы оказались в осени 2004 года, и настроение у меня стало получше, уверенности в возвращении рынка труда для тестировщиков заметно прибавилось.

Но тем временем на форумном фронте произошли трагические для меня перемены.

Студенты с иммиграционного форума

Еще несколько человек с форума прибились к нам в качестве студентов, их общее число достигло пяти. В то же время внутренняя логика развития ситуации вокруг форума привела к тому, что он «объединился», а на самом деле просто перешел в другие руки. И руки эти были не очень чисто-плотными, если с моей колокольни судить.

В разгоревшемся конфликте была и моя вина: я просто не заметил, что «власть переменилась». Я пребывал в полной

уверенности, что мы находимся на старом форуме, но с изменившимся названием. Я не сделал ничего такого, что бы выходило за рамки моего обычного поведения в прошлом. Но отношение ко мне стало другим.

В глубинном смысле, я просто раздражал нового владельца. Не столько конкретными нарушениями, сколько манерой, возможно, независимостью, не знаю. Формальный разрыв наступил после того, как я дал ссылку на сайт с фотографиями последнего Залив-пати, на котором присутствовало много форумчан. Мы всегда обсуждали пати на форуме, делились ссылками на фотографии. Тот сайт, на который я выложил ссылку, был даже не мой, а одного парня, который присутствовал на вечеринке и делал снимки хорошей камерой, потом повесил их в сети и прислал мне ссылку. Вот за эту, третью уже или четвертую по счету, ссылку меня и забанили.

Далее на форуме развернулась «дискуссия», в ходе которой обсуждалось, какой я гад. Нашлись у меня, конечно, и сторонники. Например, Костя. И не он один. Они утверждали, что я много хорошего делаю, вот, например, учу ребят и денег за это не беру. Ответ нового владельца форума был таким: а это еще не известно, беру или не беру. Меня тогда это сильно разобрало. Сомневаешься? Так ведь проверить-то несложно, ну спроси у пяти человек, вот же они все, здесь, на пяточке.

Происходящее заставило меня задуматься о жизни. Получается такая штука: какими бы чистыми руками ты ни делал свое дело, найдется целая свора подлецов с грязными мыслями и грязными руками, которые захотят тебя обгадить своими грязными ртами. И результат этого будет висеть в сети. И на любом другом форуме, если кто-то задаст вопрос: «А что за человек Михаил Портнов? Что у него за школа?» — на одного позитивного комментатора налетит целая свора тех, кто ищет грязь и только, ибо вся их жизнь, по сути, грязь. И будут они кричать: «Ату его!!!» — независимо ни от чего.

В тот момент я решил, что какую-то необременительную сумму надо брать и со студентов-форумчан. Например, тысячу долларов. Так и пошло.

Киевлянин, философ Вовчик

В мае 2006 года приехал к нам учиться Вовчик из Пенсильвании. Он уже был хорошо известен на форуме, и

за его судьбой следили многие форумчане.

Вовчик – высокий симпатичный парень, виноградно-кудрявый. Я его на прошлой неделе видел – просто голливудский персонаж. А на момент нашего знакомства парню было 24 года, и ему не хватало не просто денег, а какого-то четкого направления в жизни. По образованию он философ, но в Пенсильвании поначалу работал то ли на стройке, то ли в какой-то мастерской. В общем «поцелуй без любви». Каким ветром его к нам занесло, наверняка не знаю, видимо, просто тяжело пришлось, и нужно было что-то радикально менять.

Вовчик был первым форумчанином, которому пришлось заплатить за обучение. Первые несколько дней Вовчик сильно переживал по поводу каких-то обид на форуме. Всё пытался мне объяснить, насколько неправы эти люди. Мне, конечно, важнее было переключить парня на учебный процесс.

Несколько раз он меня невероятно развеселил. Первый раз, когда сказал дословно следующее: «Я не люблю говорить, что я философ. Сразу начинают приставать: ну-ка, пофилософствуй!». В другой раз, когда при мне говорил по телефону с оставшейся в Филадельфии женой. Разговор шел на сочном украинском языке. Это вам, господа, не суржик какой, я из разговора почти ничего не понял, кроме «грошей немає», «дуже гарно» и еще пары словосочетаний общеславянского значения.

Следившие со стороны за перипетиями Вовчика форумчане пребывали в больших сомнениях: как такой нетехнический и вроде бы даже не сильно собранный (очень ошибочное впечатление!) парень может быстренько переквалифицироваться в инженера? Возникла интрига. Жаль, я в то время видео не снимал.

В общем и целом все складывалось очень удачно. В силу малого количества студентов у нас тогда было много возможностей пристраивать выпускников на практику в различные компании. Всего через месяц после приезда Вовчик отправился на оплачиваемую практику за 10 долларов в час. Потом перешел на другой проект. Потом в банке работал... Сейчас он тоже меняет работу, и шутки шутками, а у парня за плечами уже почти 10 лет американского опыта.

Однажды Вовчик возвращался с работы домой. А работал он в Сан-Франциско и в Маунтин-Вью ездил на электричке. На станции оставлял свой велосипед, чтобы удобнее

было добираться. Вот как-то раз, когда он ехал от станции домой на велосипеде, его сбил автомобиль. Легко зацепил, не сильно. Но приехала полиция, протокол составила. И поскольку колесо велосипеда смялось восьмеркой, то полицейский предложил Вовчику довести его до дома. Запихнули они велик в багажник и поехали.

По дороге возник такой разговор:

— А ты как тут на велике оказался?

— С работы возвращался, из Сан-Франциско.

— А где работаешь?

— В банке.

— А что делаешь?

— Тестирую программное обеспечение.

— Так ты, небось, из Portnov Computer School?

Нужно ли говорить, что такая осведомленность органов правопорядка Вовчика скорее удивила, чем порадовала.

На самом деле мама этого полицейского была рекрутером, и моя Светлана через нее работала годик. Мама нашу школу хорошо знала, поскольку многих наших ребят трудоустроила. А от мамы знал полицейский. Так что это совсем не то, о чем вы, наверное, подумали.

Тысячи людей следят на форуме за нашими студентами

Начиная с 2005 года на форуме появляется все больше историй перековки в тестировщиков форумчан самых разных возрастов и профессий. В большинстве своём, конечно, это молодые ребята, до тридцати. Но есть и постарше: и под сорок, и за сорок тоже. Сегодняшние посетители форума, те, кто с нами последние 2-3 года, скорее всего не читали большинство историй, случившихся задолго до их регистрации. В основном, форумчане следят за своими современниками, с кем можно в режиме реального времени обменяться парой слов, кому можно сопереживать по ходу разворачивания событий, жизненных перипетий.

Хочу рассказать одну историю, которая произошла в 2007 году. Яркая и трагичная история одной адаптации. В архивах форума есть тема под названием [«Впечатления - история адаптации Drakoshik-a и Zhamoytin-a»](#).

Два молодых парня, форумчане, победители лотереи грин-кард, переезжают из белорусского городка Пинска в Силиконовую долину в январе 2007 года. Грибной сезон в ту зиму уже практически отошел, но я успел с ребятами прокатиться в Pebble Beach, где мы все-таки насобирали немного грибов. Осталось несколько фотографий, которые мы делали в тот день: Дракошик (его настоящее имя Сергей) со здоровенными белыми грибами в руках.

Они переучивались на тестировщиков в нашей школе, и весь форум за ними следил. Я для них в свое время отдельную тему завел о том, как учились и как работу искали: «Как Drakoshik и Zhamoufin превращались в тестировщиков».

История их трансформации была очень быстрой и успешной, как и большинство историй тех лет. Счет шел не на месяцы, а на недели. У нас тогда многих выпускников прямо со студенческой скамьи брали на работу в большой местный банк, тот самый, где уже работал философ Вовчик. В этот банк попал на работу и Сергей-Дракошик. Было ему тогда 26 лет.

Сергей был очень светлым человеком. Словами невозможно передать, насколько это был добрый, чистый, открытый парень. И внешне очень привлекательный: хорошего сложения, голубоглазый. С таких только лики святых писать.

У Сергея была девушка Наташа, тоже с форума, тоже приехала по лотерее и в нашей школе училась. Совсем молоденькая, года 22 всего. Однажды Наташа позвонила и рассказала, что Сергей пожаловался на острую головную боль, она перепугалась и вызвала скорую. Сергей прилег. Когда скорая приехала, он был уже без сознания. Это случилось в выходной день, 24 июня 2007 года.

Госпиталь у нас рядом, 10 минут езды. Привезли, глянули, прооперировали. Аневризма, разрыв кровеносного сосуда в мозгу... Все это не уместилось в сознании, я не знал, что делать в такой ситуации. Поговорил с хирургом, тот сказал, что шансы невелики и нужно привезти сюда родителей Сергея, поскольку они должны принимать решения о дальнейшей тактике ведения пациента.

Немедленно самоорганизовался штаб из ребят-форумчан, живущих поблизости. Они занялись приездом родителей Сергея в США. Мы не знали, сообщать ли что-то на форуме, и если да, то что именно.

В модераторском разделе, во вторник, я открыл тему вот с этого сообщения:

« Сообщение от **Mikhail Portnov** ►

Я не знаю, можно ли о таком написать на форуме. В воскресенье утром это все случилось. Рядом была Наташа (Роксана), она вызвала скорую. Дракошика прооперировали через два часа после того, как он потерял сознание, и врач говорит, что шансы на выживание менее 10%. Мы сейчас работаем над тем, чтобы привезти его родителей из Пинска. Там не только с деньгами и очередями проблема, но и с отсутствием печати в паспорте, на выезд. Роксана рядом с ним целыми днями, Жамойтин и много других форумчан приходят навестить, но парень в коме. На нуле работа почек и легких, мозг практически не работает – рефлексy отсутствуют.

Ребята очень активно подключились, предлагали помощь. Очень много вопросов задавали. Я приведу еще одно сообщение из той темы:

« Сообщение от **Mikhail Portnov** ►

Билеты для родителей согласилась оплатить русская рекрутерская компания, через которую Сережа работает в банке. Через нее работают и Дер-Ринг, и Уладзик, и Войтрес, и еще тьма народу. В банке народ очень переживает, вчера я привозил в госпиталь «делегацию». Предлагают скинуться, но пока не на что. Расход появится, когда приедут родители Сергея...

Только что прозвонился Жамойтин:
— белорусские визы проставлены,
— в американском посольстве его уже ждут (Уладзик и его жена Настя вчера пробивали все бумажные дела с госпиталем и посольством),
— сегодня они должны там быть и получить визы,
— билеты забронированы на 2 часа дня 28-го июня.

Я с ребятами посоветуюсь, сказать ли что-то публично. Есть энергетика сочувствия, которая может помочь. Во всяком случае многие в это верят.

Итак, было принято решение сообщить о произошедшем на форуме, чтобы поддержка людей, которые знали и любили Сергея, помогла ему справиться с бедой.

Операция по привозу родителей Сергея была просто чудом, которое совершила Настя и помогавшие ей ребята. У родителей не было не только американской визы, в их белорусских паспортах не стояли разрешительные штампы для выезда за границу. Буквально за пару дней было сделано невысказанное, по всем канонам невозможное: штампы проставлены, визы получены. Создалась совершенно невозможная в обычных обстоятельствах энергия поддержки, сочувствия, желания помочь. Подключились все: милиция, посольство США в Минске, билетные кассы...

Родителям лететь с пересадкой, а они не говорят на иностранных языках. Между рейсами мало времени, можно не успеть пересесть на другой самолет. Нашлось решение – заказать инвалидные коляски. Сотрудники аэропорта без очереди провезут родителей Сергея куда нужно. Владелица рекрутингового агентства, через которое Сергей работал в банке, вызвалась оплатить билеты.

Тема на форуме вызвала океан эмоций и поддержки. Я и сейчас не могу её читать без тяжелых переживаний. Вдруг оказалось, что мы гораздо больше, чище и лучше, чем сами о себе думаем. И что форум – это не просто случайно собравшиеся для решения сугубо личных проблем люди.

Время шло, Сергей лежал без сознания на больничной койке. К нему каждый день приходило множество людей, просто навестить и подбодрить Наташу, проводившую много времени у его постели. Что реально скажет врач приехавшим родителям, я не знал. Нам он говорил, что шансов мало, ситуация очень серьезная, но была, теплилась надежда, что все это наваждение снимется как рукой и всё вернется назад. Ну, пусть не сразу, но если есть хоть малейший шанс, то почему бы этому шансу не выпасть на долю такого замечательного парня?

Позволю себе процитировать ещё одно сообщение тех дней:

Часа в четыре ночи мы с Жамойтиным и моей супругой подобрали родителей Сергея в аэропорту и привезли около пяти утра в госпиталь. Там они до семи утра с ним находились. В четверть восьмого пришел хирург, который Сережу оперировал, и начал говорить немного издали и поначалу как бы даже позитивно: почки восстановились, легкие восстановились. Нам этого не говорили, пока не приехали родители. Просто молчали.

Потом перешел к событиям того воскресного утра. Сказал, что было давление в черепной коробке в 20 раз больше обычного и произошли необратимые перемены на уровне brain stem. Я не уверен, что когда-нибудь смогу описать, что происходило после этих слов. Попутно с сотрудниками госпиталя состоялось несколько частных разговоров, которые я передать пока не в состоянии.

Еще через часа два, в районе 9 утра, нам удалось отвезти родителей Сережи поспать. Последний раз я их видел в пять вечера – привез в госпиталь девочек из банка, которые принесли собранные сотрудниками четыре с половиной тысячи долларов.

Состояние родителей было немного получше, хотя отец вроде так и не поспал.

В пять часов Сергея повезли на сканирование мозга, чтобы невролог мог сравнить этот скан с предыдущим. У ребят сейчас (6 вечера) отключены телефоны. Мы ждем от них вестей о том, что скажет невролог.

Родители Сергея выехали из Пинска в Минск, оттуда летели с пересадками, в дороге находились почти двое суток и очень устали. Настроение у них было – сами понимаете... В госпитале мы два часа просто сидели, никому до нас дела не было, мы сидели и ждали, пока придет врач. Серьезности

ситуации никто из нас не сознавал, поскольку до этого врач мало рассказывал о состоянии пациента, дескать, посторонним не положено, только близким родственникам.

Когда врач сначала про позитивные сдвиги заговорил, нас всех охватило чувство облегчения: ну, слава Богу, пошел на поправку! Но потом врач перешел в совершенно другую тональность: даже если парень выживет, что маловероятно, то его мозг практически разрушен. Никакой надежды на возвращение в строй в какой бы то ни было форме, это невозможно, просто исключено. Сейчас жизнь Сергея поддерживается приборами, которые за него дышат и проч. Надо дать Сергею спокойно уйти, отключить приборы, и родители должны принять это решение. Для этого их и вызвали.

Никогда раньше я синхронным переводом не занимался. Просто по необходимости пришлось. Слова хирурга, совершенно лишнего эмоций китайца лет 35, в моей голове не оставляли следа. В уши входили, голосом выдавались наружу, но ни понять, ни принять их сознание не могло. Пока я переводил, то как бы находился в отключке.

Реакция родителей, тем более с дороги, тем более неподготовленных, была настолько отчаянной и горькой, что второй раз такое увидеть не захочет никто. Они наотрез отказались отключать Сергея от приборов, сказали, что он выживет, что они будут бороться до конца. Китаец понимающе покивал головой и ушел. О чем он думал в этот момент, сказать трудно, внешне никаких эмоций он не выражал. Сам я в такой ситуации оказался впервые и совершенно опешил.

Прошло ещё несколько очень тяжелых дней, когда я знал то, о чем не мог сказать другим людям. Просто потому, что они верили в лучшее. И кто я такой, чтобы эту веру у них отнимать? Внешне состояние Сергея улучшалось. Имелись многочисленные признаки постепенного возвращения сознания. Восстановилось самостоятельное дыхание. Но хирург-китаец сказал мне, как будут развиваться события дальше, выразив при этом сожаление, что родители эмоционально не могут принять неизбежное.

Нарисованная врачом картина выглядела так: парень будет находиться на искусственном питании через вену. Организм, находясь на постельном режиме, без движения, будет ослабевать. Иммунная система не сможет бороться с инфекциями, и смерть наступит неизбежно от простуды или любого другого заболевания.

В это же самое время десятки людей на форуме выражали веру в выздоровление Сергея. И деньги присылали, и слова поддержки. Накал эмоций невероятный. И родители, и Наташа – все клялись-божились, что чудо должно произойти и непременно произойдет. Эта мысль пробивалась и в моё материалистическое сознание: разве чудеса не случаются иногда?

Все разрешилось без вмешательства извне. Никто не отключал приборов. Ночью случился еще один разрыв сосуда в мозгу. Сергея не стало. Встал вопрос о похоронах и расходах на похороны, в частности.

Родители считали, что Сергей должен быть похоронен в США, сам бы он решил именно так, ведь он мечтал об Америке, и должен остаться здесь. Но с местом на кладбище было сложно, это довольно дорого даже в самом скромном варианте.

Местный священник отец Владимир неоднократно приходил к постели Сергея, утешал Наташу и с нами тоже много говорил о жизни и смерти, объяснял, как религия на это смотрит. Во время «мозгового штурма», происходившего дома у священника, в Пало-Альто, рядом с храмом, отец Владимир совершенно неожиданно вспомнил, что в собственности прихода есть свободное место на кладбище. Оно было завещано одной прихожанкой, которая уже умерла. Ее могила занимает только половину участка, вторая половина свободна. Перед смертью женщина завещала отдать это место достойному человеку, который будет нуждаться в последнем пристанище. Эта женщина была глубоко верующей, она перенесла в жизни много трагедий, пережила двоих детей. Мы все чувствовали какую-то знаковую, не случайность этого места, что ли.

Место на кладбище решило финансовые проблемы. Денег, собранных сотрудниками банка и форумчанами, хватило на все остальные расходы, связанные с погребением.

Я сделал поиск в интернете, чтобы подобрать какие-то достойные слова в качестве эпитафии. Хотелось избежать шаблонных фраз. Нашлось двестише, которое мне понравилось:

*Одной звездой стало меньше на земле.
Одной звездой стало больше на небе.*

Рукой Сережиных родителей это двустилишие превратилось в надпись, которая теперь на века вырезана на камне: «Одной звездой на небе стало больше».

Все мы, кто знали Сергея, помним его 26-летним и всегда будем помнить таким. Он навсегда останется молодым.

Моя жена Светлана занималась установкой надгробного памятника и не могла найти подходящей фотографии. Тогда она взяла фото, где улыбающийся Сергей был снят в январе 2007 года в лесу, с большим белым грибом в руках. И сейчас на памятнике вы видите лицо Сергея с этой фотографии.

Доброе дело не останется безнаказанным

Работая в США преподавателем или инженером, я практически не сталкивался с негативным отношением к себе лично и к тому, что я делаю. Да это и понятно, круг людей, которые теоретически могли бы так поступить, предельно узок: коллеги по работе, небольшая компания близких людей, друзья...

Другое дело – школа. Тем более такая, как наша, где ставка на кону безмерно высока. И речь даже не о двух-трех тысячах долларов, эквивалентных двухмесячной арендной плате за квартиру с одной спальней. Речь об оправдавшихся или, наоборот, несбывшихся надеждах и мечтах. Либо ты станешь успешным человеком среди других успешных людей, либо в собственных глазах превратишься в посмешище для патологических лузеров, которых коробит и выворачивает наизнанку от одной только мысли, что, случись тебе прорваться, их братии станет одним меньше.

Кроме того, чем больше разных людей вовлечено в процесс, тем больше тех или иных причин для недовольства. Избежать этого нельзя. То, что приводит в восторг одного, возмущает другого. И наоборот. Даже такой безобидный фактор, как содержание учебного курса: одному программа кажется слишком простой, другому – слишком сложной. Конечно, ведь люди разные, у них разный возраст, образование, степень сообразительности, пользовательские навыки...

Первый раз с негативным резонансом я столкнулся еще в то время, когда работал с Руфиной. Учился молодой парень, вполне успешный. И занимался хорошо, и на работу прямо после школы устроился, один из преподавов его к себе

в компанию привел. Сам парень вполне приличный, источником негатива стал его дед – ветеран, пенсионер и любитель побалаболить на пенсионерских тусовках. Публично и довольно громогласно дед стал высказываться в том смысле, что его внук сам по себе хорош, ему никакая школа не помогла, всего на свете он добился сам.

На тот момент это заявление было большим свинством: парень только приехал в США и на неделю опоздал к началу курса. Взяли мы его с большим скрипом, и только потому, что за него ОЧЕНЬ просили родственники. Школа в тот момент только раскручивалась, и за каждым нашим выпускником наблюдали десятки любопытствующих: что дальше будет?

Конечно, тогда я ещё не привык к таким безобидным, в сущности, проявлениям человеческой природы. В данном конкретном случае ничего, кроме стариковского местечкового пустозвонства, там не было. Ходатайствовавшим за парня родственникам было высказано недоумение. Они очень извинялись за выжившего из ума деда. Всё путем.

Позже, когда я уже работал один в своей «гаражной академии», народ у меня был строго отобранный. И появилась у нас девочка одна двадцатилетняя, по жизни безалаберная, болтавшаяся до этого без дела. Я знал её отца и брата еще по Москве, очень приличные люди и талантливые инженеры. Они мне её и привели («на перевоспитание»). Девочка оказалась способной, вся в родню, соображала быстро. И симпатичная – глазки горят, вся в кудельках. На работу выскочила, как из пушки. Деньги получила такие, что и мечтать не могла.

Никогда бы не подумал, что у нас с ней негативный контекст в отношениях. Но мир-то тесен. Тут слово сказал, там его уже пять раз повторили. Стали мне разные люди рассказывать, что девочка де очень невысокого мнения о нашем («гаражном кооперативе»), мол, потеря времени, учат самым азам, все медленно... Я к родственникам девочки за разъяснениями, а они счастливы, скачут от восторга до потолка, любят меня и целуют. Прсят: «Не обращай внимания, что она вообще в жизни понимает?»

Эмиграция – это стресс

Какой-то процент студентов всегда составляют люди потерянные. Как правило это мужчины. Женщины психологически намного стабильнее. Они редко впадают в депрессию

или отчаяние. У мужчин это бывает очень часто, да ещё и совершенно безо всяких объективных на то причин. Кто-то посмотрел не так, кто-то подумал не то... Кто-то выразил сомнение в успешности или целесообразности, кто-то оказался более успешным (значит, я – лузер)...

Если мужчина лучше справляется с кратковременной импульсивной нагрузкой, то женщина природой создана для того, чтобы выдерживать долгосрочную рутинную работу. Иначе и детей не вырастишь, и хозяйство погибнет, и будет вся семья не присмотрена, не накормлена, не обихожена.

Потерянный студент имеет два пути. Первый: обрести уверенность в себе, очнуться от спячки и депрессухи, получить работу, зажечь полноценной жизнью. Второй путь не менее очевиден: сидеть на занятиях с недовольной физиономией, «просящей кирпичика», выражать позой и взглядом недоверие и возмущение, бурчать на перерывах, собирать перевернутые донельзя («истории») несостоявшихся тестировщиков и тысячекратно их пересказывать всем, кто готов слушать... Каждая порция излитого негатива закапывает самого рассказчика всё глубже и глубже в грунт и заливает сверху бетоном.

Я долго не мог понять, почему такие люди вообще приходят в школу, если с первой секунды не верят в успех. Потом до меня дошло: чтобы доказать тем, кто их туда затолкал, что они были неправы. А кто затолкал? А непонимающие ничего родственники, жены, друзья. Иди, говорят, делай что-то! А если он не хочет ничего вообще делать? Или если за то, что он хочет делать, в этой стране денег не платят? Лежал человек сутками на диване, никого не трогал, и тут на тебе, умники нашлись, придумали ему занятие!

Мы всеми способами пытались для себя решить, кому отказывать сразу. И довольно часто это становилось ясно уже через минуту разговора. Но зачастую понять сложно. Мы же знаем случаи, как кто-то прорывался, выпрямлялся, хотя не выглядел сначала сильно успешным. Самый сложный случай – когда человек с очень низкими шансами на успех сам просится в студенты, несмотря на все попытки его отговорить. Сложность в том, что если его не взять, то получится, что мы отняли у него надежду, шанс изменить жизнь. Другая сложность – будучи принятым, он все равно не сможет выполнять то, что клятвенно обещал: заниматься дома хотя бы 10 часов в неделю, выполнять домашние задания, а не искать отмазку. Таким людям свойственен импульс, порыв: «Да, я хочу, я смогу, я все

сделаю!» Но дальше все идет по накатанному, привычному сценарию всей предыдущей жизни.

Хорошо, если такие люди претензий не выражают, а тихо, незаметно исчезают с нашего горизонта. Но кто-то ищет причину своей неудачи вовне, что является первым и самым верным признаком человека, обреченного на дальнейшие неудачи, поскольку он не учится на своих ошибках. У них нет настоящих друзей, от них уходят женщины, их стесняются собственные дети... Имя им в эмиграции – легион.

Ожидания не всегда оправдываются

Какая-то часть не получивших ожидаемого результата людей пытается обвинить других в своих неудачах. Что в нашем случае является ожидаемым результатом? А это зависит от самого человека.

Один прошел бесплатную практику, оттуда вышел на работу, через год получает 70 тысяч в год на постоянной должности, а еще через два года – за 90. И человек считает, что реальность превзошла все его ожидания.

Другой, имея всё то же самое, недоволен. Он может говорить (и такое бывало не раз), что безо всякой школы он скорее бы всего добился. Что если бы школа была приличной, то его, такого замечательного, вместо бесплатной практики отправили бы сразу со школьной скамьи на нормальную работу за нормальные деньги...

Есть люди, для которых получение оплачиваемой практики является непременным условием успеха. Конечно, у нас полно таких выпускников, которые с трех собеседований на оплачиваемую практику (а там конкуренция более острая, чем на бесплатную) получали разом три предложения. Но есть такие, что и после десяти собеседований ни одного приглашения не получили. Ну, не тянет человек! У кого с английским проблемы, кто-то технически слабоват.

Угадайте, довольны ли они жизнью? Нет, конечно! А кто причина всех их бед? Школа, которая не обеспечила их оплачиваемой практикой.

А школа и не обещала никогда, что практика будет оплачиваться. И мне, честно говоря, глубоко безразлично, будет кто-то из моих студентов два-три месяца получать 10-12 долларов в час или не будет. Мне важно, чтобы они через год

получали свои 70-75 тысяч в год и ещё года через два-три приблизились к столынику. Вот ради чего мы учимся. И над этим я готов работать день и ночь.

Если для тебя эти два месяца так критичны, то пойдя, устройся на работу, реши свои финансовые проблемы, а учиться приходи по вечерам.

Если бы человек сразу при поступлении сказал, что оплачиваемая практика для него – камень преткновения, то я бы его просто не принял на курс. На сайте школы написано и на первом вводном уроке специально говорится: никто не обещает оплачиваемую практику. Студенты читают, слушают, но на свой счет не принимают. Не думаю, что кто-то сильно удивится, если я скажу, что страдания по оплачиваемой практике коррелируются с плохим английским, низким уровнем технической подготовки и тем неповторимым набором качеств, которые в США принято называть *negative attitude*.

Студента с таким букетом и на бесплатную практику никто не возьмет. Но если *attitude* хороший, то небольшое количество можно по знакомым куда-то пристроить на бесплатный проект. Такому человеку и дальше легко не будет. Он технически подтянется за пару месяцев, его английский станет лучше. Но если человек начинает с невысокого уровня, ему придется морально тяжело при поиске работы. Хотя, если человек упорный, то дойдет обязательно до хороших результатов, это просто вопрос времени. Но такой и жаловаться не будет, потому что, как уже сказано выше, у него отношение к жизни правильное. У него и шансов зацепиться на проекте намного больше, хорошему человеку все хотят помочь.

Проводник? Регулировщик? Носильщик?

Не могу сказать ни о ком на нашей орбите, что он хороший человек. Это было бы чересчур. Люди на переломе судьбы, стрессовая ситуация, обостренное восприятие всего на свете...

На днях я разговаривал с одной вполне благополучной выпускницей, объяснял ей образно, что школа – не пикник, где можно расслабиться и отдохнуть, а спецназ, где нужно собрать все силы в кулак и двигаться по джунглям след в след за проводником. Шаг влево, шаг вправо – тигры, змеи, партизаны.

Пропадешь, и никто не сможет тебе помочь.

Она в ответ сказала: «Ты себя видишь проводником через джунгли, но для меня ты – регулировщик. Указываешь: налево, направо. Я выбираю направление движения и дальше уже двигаюсь сама. Мне не нужно след в след. Просто раньше у меня не было направления в жизни».

Такой подход мне тоже понравился. Он вполне годится для самостоятельных, хорошо освоившихся, давно живущих в стране эмигрантов, таких, как она сама. Новичку, наверно, правильнее быть в более жестких рамках.

Я призадумался над ее словами в контексте темы «откуда берутся недовольные?» Есть люди, которым нужен не проводник и не регулировщик. Им нужен носильщик, который перенесет их на собственных закорках из неопределенного сегодняшнего дня в светлое будущее, где все гарантировано и самому ничего не надо делать. Там, в светлом будущем, можно обойтись без английского. Там платят много и сразу. И ничего не требуют взамен.

Трагизм концепции носильщика в том, что в реальном мире не существует такой модели светлого будущего. Есть много других, но не эта. Никто ни за какие деньги тебя туда не отнесет. И сам я ни в коем смысле на роль носильщика не только не гожусь, но никогда и не пытался им быть. Я создаю совсем другую модель, в которой:

- вначале нужно хорошо потрудиться (есть детальная инструкция)
- и совершенствоваться постоянно, чтобы не отстать от жизни,
- тогда, не с первого дня, но довольно скоро...
- ...человек начинает зарабатывать очень и очень прилично.

Но восприятие прочитанного – дело, конечно, сугубо субъективное.

Критическая масса для достижения результата

В любой области человеческой деятельности для достижения успеха необходимо иметь **достаточное** количество факторов, можно даже сказать, **критическую массу**

факторов, способствующих достижению успеха.

В нашем случае для успешной смены профессии за короткий промежуток времени в новой стране (незнакомой языковой и культурной среде) есть целый ряд довольно очевидных факторов:

- достаточное для работы и ее поиска владение английским языком,
- наличие водительских прав и автомобиля,
- наличие более-менее подходящего (то есть не отталкивающего нанимателя) образования и опыта работы,
- достаточные финансовые ресурсы (плата за обучение, жилье, питание, все остальное),
- воля к достижению цели, мотивация,
- незапретительный возраст,
- определенные способности, позволяющие освоить необходимый учебный материал,
- приятная (то есть не отталкивающая) внешность, выражение лица, манера поведения,
- минимальная социальная адекватность.

Никто не обладает всем набором положительных качеств одновременно, да это и не нужно. Теперь давайте порассуждаем, двигаясь от более очевидного к менее очевидному. Рассмотрим абсолютно экстремальную ситуацию, в которой человек ни по одному из вышеперечисленных пунктов не имеет плюсов. То есть:

- не владеет английским,
- не имеет автомобиля,
- работал грузчиком в порту после строительного ПТУ,
- без денег,
- выучиться на тестировщика ему посоветовал один алкаш у русского магазина, сказав, что там всем подряд деньги платят, даже без знания английского, а работа не сложнее, чем отвертку крутить,
- ему 58 лет,
- читает и пишет с трудом, компьютером никогда не пользовался,
- выражение лица потерянное, воняет потом, периодически рыгает и чешет в паху,
- студентку из Средней Азии ущипнул за задницу, а проходящую мимо индуску вслух неодобрительно обозвал жидовкой.

Как мы видим, из девяти факторов в нашем списке

большинство находится на нуле, что в зародыше хоронит всю идею перековки грузчика в тестировщика. И отсутствие автомобиля выглядит на общем фоне самым безобидным.

Рассматриваемый случай не менее экстремален, чем идеальный студент с десятью баллами по каждому из девяти пунктов.

Бывает и обратная ситуация, когда всего один ярко выраженный фактор компенсирует невыразительные результаты по всем или почти всем остальным.

Встречаются такие яркие, очаровательные люди, что все остальное им прощается. Попадают такие блистательные интеллектуалы, что их берут только за интеллект. Ребят из Стэнфорда или Беркли у нас расхватывают только за то, что они из Стэнфорда или Беркли.

Но если отвлекся от крайних ситуаций, то для подавляющего большинства людей, идущих на прорыв, срабатывает та самая **достаточная критическая масса** факторов. Очень важно понимать, что достаточность носит статистический характер. То есть нельзя сказать, что тот или иной человек, поднявшийся на определенную ступень, не обладает необходимой критической массой. На него может найтись (а при известной настойчивости обязательно найдется!) свой работодатель. Достаточность формулируется иначе. Кому-то нужно сходиться на сто собеседований (фактор везения мы исключаем), кому-то – на десять, а кто-то с пяти собеседований будет иметь три предложения о работе.

У каждого своя путь. Каждый должен сам для себя определить, как ему двигаться по его пути, как повышать свои шансы. Последнее, что человек может себе позволить в такой ситуации, – сравнивать себя с другими людьми. Ничего, кроме негатива, причем неконструктивного, из этого не выйдет.

Тот факт, что достаточность критической массы является фактором статистическим, несет в себе серьезный конфликт между студентом и школой. У нас, с одной стороны, нет формального ограничения на количество собеседований, – пять провалил, и до свидания. Нам нужен результат в виде практики, а потом работы. С другой стороны, среди тех, у кого критической массы маловато, есть какое-то количество людей, считающих, что школа должна им предоставить больше собеседований. И мы не против, но есть важное условие: студент должен выполнить свою часть работы. Мы

проводники, но не носильщики. Свою часть пути ты должен пройти сам. Кто-то эту часть воспринимает спокойно, а кто-то – в штыки.

Самые сложные – это люди с неадекватным поведением. Объяснить им, что они делают что-то не так, невозможно. Они не хотят этого слышать, раздражаются. Если человек обижается на замечание, что надо душ принимать ежедневно и зубы по утрам чистить, то представьте, как он взорвется, если сказать, что он перебивает менеджера во время собеседования. Он тут же вскочит и заорет, что они сами виноваты, задавали ему идиотские вопросы.

Или скажите ему, что он не отвечает на задаваемый вопрос, а повторяет многократно одну из нескольких заученных фраз, которая, как ему кажется, должна сойти в данной ситуации. И когда вопрос задают снова, он начинает краснеть, злиться и раздраженным тоном еще раз им, тупым, свою заученную фразу повторять. А скажите ему, что у тех, кто проводит интервью, сложилось впечатление, будто он не понимает вопросы.

У нас училась одна женщина, которая на каждом собеседовании вступала в конфликт с теми, кто ее интервьюировал. Она и сама понимала, что это нехорошо, но не могла ничего с собой поделать. После 15-го интервью ее куда-то, наконец, взяли. Она позвонила мне в офис и сказала дословно: «Можете поздравить. Нашелся, наконец, идиот, который меня нанял».

В чем особая сложность неадекватных? Их страшно куда-то отправлять. Нормальному человеку даже представить сложно, что творят иногда студенты на практике. Если бы такой неадекват сам нашел работу, то нет проблем. Но ведь он хочет, чтобы мы дали ему рекомендацию и отправили к своим знакомым, которые потом с нами перестанут разговаривать, а такое бывало, и неоднократно.

Одно дело, когда ты еще не знаешь, с кем имеешь дело. Бывает, что в школе с человеком все нормально, а в компаниях с ним начинаются проблемы. И совсем другое дело, когда заранее знаешь: этот обязательно что-нибудь натворит. Или уже натворил и требует продолжения банкета в других компаниях. Если он уже чудит напрапоалу, то вряд ли изменится.

Кому ведро, кому бочка, кому океан...

Классический тезис, что каждый эмигрант должен съесть свое ведро дерьма, не открыт в начале третьего тысячелетия, а уходит корнями в далекое прошлое. Смысл его в том, что эмиграция – дело стрессовое, непростое. И относиться к нему надо соответствующе, а не как к увеселительной поездке на дачу.

Казалось бы, любое дело, особенно стоящее, приносящее хорошие результаты, требует известных усилий, напористости, стойкости... Знания того, что, как и зачем ты делаешь. Но почему-то никто не говорит, что для успеха в бизнесе надо съесть ведро дерьма. Или чтобы детей вырастить. Или дом построить. В чем разница? Почему проблемы адаптации в эмиграции измеряются в ведрах дерьма, а все остальные проблемы – в других единицах?

Проблемы эмиграции не сводятся к добыванию хлеба насущного при нулевом английском и без ходовой профессии. Есть люди, внешне очень благополучные с первого дня. Вот, например, по рабочей визе приезжает парень. У него с первого дня зарплата 100 тысяч, страховка медицинская. Работодатели с первого дня подают его и всю его семью на гринкард, и через 2-3 года они уже являются обладателями заветной «гринки». На него смотрят с завистью пытающиеся легализоваться нелегалы, у которых грошовые заработки, непонятные перспективы, которые ни при каких обстоятельствах не могут даже выехать из страны. Они абсолютно уверены, что вот этот парень никакого эмигрантского ведра с известной субстанцией на грудь не принимал.

Но дадим слово самому парню, и он вам расскажет, как он настрадался:

— его жена три года не могла работать, и он один содержал семью;

— бабушке не дали визу, чтобы она могла с ребенком посидеть или просто повидаться;

— компания, в которой он работал, была на грани закрытия, и его «гринка» могла легко не состояться. Просто чудо, что все проскочило за три года, но у него до сих пор на этой почве по ночам кошмары, и даже с потенцией не в порядке;

— в компании индусы норовят его подсидеть;

— белые коллеги подхихикивают над его акцентом, виду не подадут, но он чувствует;

— у дочери в классе всего двое белых детей, оба русские. До третьего-четвертого класса к ним относились нормально, а сейчас другие дети их не принимают;

— купить собственное жилье он не может. Вроде и зарплата хорошая, но на даунпеймент не получается с одной зарплаты отложить...

Список можно утроить в течение часа, это не проблема. Поедание несимпатичной субстанции ведрами – дело субъективное. Что бы ни думал о нем нелегал или безъязыкий «лотерейщик», конкурирующий с нелегалами за поденную работу на стройке, наш «везунчик» переживает стресс. И этот стресс не сводится к сугубо денежным проблемам.

Остроту ситуации придает незащищенность нового эмигранта в незнакомой среде. Его ожидания слишком радужны и нереалистичны. Его подготовленность к принятию разумных решений почти нулевая. Косой взгляд, критичное высказывание, нежелание более опытных эмигрантов помочь и вообще иметь с ним дело, порой и откровенное хамство со стороны соотечественников, и не только их... Дома такие вещи случаются десяток раз на день и остаются незамеченными или почти незамеченными. В эмиграции они приводят к депрессии либо истерике. И уж, конечно, новичку будет что рассказать о съеденном ведре какашек.

Общение с соотечественниками для многих бывает болезненным, и тому можно найти много причин. Но главная – это сам новичок. Будучи потерянным, лишенным привычных ориентиров, он начинает слушать тех, кого раньше игнорировал. Его круг общения начинают составлять те, кому он никогда раньше не подал бы руки. Он просто обречен на унижения, переживания, кидалово и все формы развода. Если позволить событиям развиваться в таком ключе, в ближайшей перспективе у него распад семьи.

Не только в эмиграции, но и вообще в жизни мы в ответе за то, с кем мы общаемся. Если в нашем круге общения есть человек, который нам неприятен, который нас огорчает, которому хочется начистить харю, – это наша и только наша вина. Мы не только в состоянии, но просто обязаны решить эту проблему.

Более того, если мы стремимся к каким-то серьезным переменам и новым достижениям, то обязательная часть

нашего плана успешных действий – это найти людей, которые могут дать толковый совет. Людей, на которых можно равняться. Из нашего сегодняшнего окружения может не остаться рядом ни одного человека. Когда мы сделаем пару шагов вперед, мы оставим их позади себя. В этом нет ничего страшного, это нормально.

Не нужно их тащить за собой насильно. Не идут – и не надо. Не поддерживают – и не надо. Не одобряют – это их дело и их право. Вам до этого нет никакого дела в той степени, в какой вы хотите добиться поставленной вами значимой цели. Чем более значимая цель, тем меньше нас интересуют те, кто эту цель не разделяет. И тем более значимы для нас те, кто помогают в её достижении дельным советом или просто моральной поддержкой.

Если вы привыкли себя, бедных-несчастных, жалеть и гладить по головке, вам может показаться, будто вы – жертвы неблагоприятных обстоятельств и вынуждены терпеть негатив, наваливающийся на вас извне. Это не более чем детская отмазка. Как только вы скажете себе, что:

— это необходимо прекратить,

— никто, кроме вас, этого прекратить не сможет,

— вы должны, просто обязаны это сделать, других вариантов нет, – как только вы это осознаете, вы пойдете и выбросите из своей жизни всё, что вам мешает. Вы исключите из нее людей, которым в вашей жизни делать совершенно нечего. Это не значит, что нужные люди сразу появятся сами собой, для этого, как правило, тоже нужно проводить целенаправленную работу.

Статус человека в обществе

И животный, и даже растительный мир вращаются вокруг двух универсальных ценностей:

— выжить,

— дать потомство (продолжить род).

Это настолько важно, что зачастую, дав потомство, животное или растение просто умирает. Ему незачем больше жить, его жизненная функция выполнена.

У растений сознательная активность практически отсутствует. Выживание каждого отдельного растения и его

способность дать потомство определяются наличием правильной почвы, тепла, воды и солнечного света в конкретном месте. И другие факторы среды обитания тоже важны, например, придет животное, объест слишком много листьев, и растение погибнет. Личинки насекомых могут привести к такому же эффекту.

У животных жизнь намного сложнее, им приходится постоянно принимать решения. И от этих решений зависит и способность выжить, и способность дать потомство. Все животные, что мы видим вокруг нас, это потомки тех, кто принимал верные решения.

Механизмы принятия решений прошиты в генокоде человека и в его подсознании. Когда мы чувствуем на шее ползущего паука и рефлекторно хлопаем по нему рукой, это срабатывает одна из таких программ. Было время, когда от укусов ядовитых пауков погибало много людей. Но мы – носители генов выживших, потомки тех, кто хлопал ладонью, чтобы убить паука или другое опасное существо.

Человек – существо высокоорганизованное. И этим мы кардинально отличаемся от животных. Мы постоянно и охотно взаимодействуем друг с другом, извлекая из этого много пользы. Представьте себе полсотни шимпанзе, мирно ожидающих автобуса на остановке и потом спокойно в него входящих... Невозможно! Они передерутся задолго до прихода автобуса. Люди не просто могут сесть в автобус без драки, они при этом ещё могут перезнакомиться, потрепаться, обменяться новостями, визитками, найти общих знакомых. Мы пропустим без очереди беременную женщину и уступим место старушке. Мы – существа социальные. Мы оснащены от рождения механизмами взаимодействия с другими людьми.

И только во взаимодействии с другими людьми имеют смысл такие понятия, как Репутация и Статус.

Если раненое или старое животное не сможет добывать себе пищу, оно погибнет. Свои не смогут о нем позаботиться. Зачастую среди хищников свои же его и прикончат.

У людей уже многие тысячелетия есть механизм взаимной поддержки, своего рода социального страхования. Если в группе из 12 человек каждый в среднем раз в год сломает ногу и месяц не сможет добывать себе пищу, то остальные 11 человек его легко прокормят. И никто из них не погибнет голодной или холодной смертью. Людям выгодно жить в обществе себе подобных, в страхующей от неприятностей группе.

Мы зависим от неё не меньше, скорее даже больше, чем от доступности питьевой воды и пищи.

Статус – это индекс нашей ценности в глазах группы. Он существует не в нашей голове, а в головах других людей. Человек постоянно находится в состоянии контроля своего статуса в группе. Если статус растет, то у нас возникает чувство гордости. Если статус снижается, мы испытываем унижение.

Человек естественным образом стремится к достижению более высокого статуса. Почему? Потому, что это механизм выживания. Чем выше твой статус, тем выше твоя ценность в глазах группы, тем больше помощи ты можешь получить от группы. Особенно в критических условиях, когда группа в целом или отдельный член группы, в помощи которого ты нуждаешься, вынужден выбирать, кому помочь.

Казалось бы, слишком высокий статус, чересчур высокий, – это не есть хорошо, поскольку он неизбежно понизится, и тогда человеку придется пережить унижение. Но исторический опыт показывает, что даже с незаслуженно высоким статусом, удерживаемым некоторое время, человек имеет больше шансов выжить и дать потомство.

И в живом общении, и особенно в виртуальном, где мы имеем дело не с реальным человеком, а с его онлайн-образом, человек легко может получить избыток статуса, в форме трудно реализуемых на практике ожиданий.

Родители, умильно глядя на выводящего гаммы шестилетнего мальчика, прочат ему карьеру Спивакова, не меньше. У него же и дедушка был дирижером, вот он с Шаляпиным сфотографирован в Париже. Меньше, чем на статус гения, мальчик просто не может претендовать.

Выигравший в лотерею грин-кард Иван Веревкин рассказывает на иммиграционном форуме, что хотел бы открыть свою пирожковую, в подтверждение чего размещает фотографию испеченных им дома блинчиков с изюмом. Толпа восторженных форумчан от Камчатки до Бреста на последующих 20 страницах форума обсуждает, как Иван откроет в США свой ресторан и заработает свой первый миллион к концу года. Не так важно, почему Иван набрал статус в глазах этих людей. Важно, что ему теперь с этим статусом делать? Терять статус очень болезненно. Поэтому сплошь и рядом применяются различные формы самозащиты: покинуть поле брани, откреститься от начинаний, просто исчезнуть с глаз долой...

Насколько члена группы интересует его статус,

настолько же ему безразлично, кто и что о нем думает и насколько высоко его ценят за пределами группы. Почему? Потому, что от посторонних ему ничего не нужно. Мы ему не собираемся помогать, и он нам не собирается помогать.

В голове каждого человека и в коллективном сознании группы постоянно происходит своего рода cost/benefit analysis, анализ затрат и выгод, то есть сопоставление пользы, которую конкретный человек приносит своей группе с тем, во что его членство обходится, насколько он выгоден группе. Соответственно определяется то, как далеко группа и ее отдельные члены могут пойти, выручая конкретного человека.

Сегодня мы живем в обществе гораздо более сложном, чем то, в котором жили наши далекие предки. Группа, в которой древний человек имел тот или иной статус и от которой мог ожидать поддержки, была ограничена семьей, родом, племенем, общиной... Позже появилось государство, различные формы социальных иерархий, социальных институтов, социальных программ... Сегодня в развитом обществе человеку не дадут пропасть не только при его нулевом вкладе в общий котел, но и при отрицательном тоже.

В контексте моего изложения, сам по себе существенен заложенный в человеческом обществе механизм социального страхования совместно выживающей группы людей. Статус, как мерило ценности отдельного члена группы, носит не только абсолютный, но и относительный характер. Если чей-то статус вырос, то зачастую он вырос за счет понижения статуса других членов группы. На всех статуса не хватает. Кто-то из нас более ценен не сам по себе, а только по сравнению с остальными.

Поэтому совершенно нормальным, вроде бы, людям, бывает трудно порадоваться успеху другого человека. Ведь этот успех, в известном смысле, за их счет. Вот почему люди радуются чужим неудачам: ведь ничего не делая для этого, они повышают свой статус, поскольку кто-то другой его теряет. По этой же причине в определенных кругах популярны негативные высказывания о ближних: опуская другого, ты автоматически повышаешь собственный статус.

Мы уже говорили о том, что потеря статуса для человека очень болезненна. В различных обществах это воспринимается по-разному. Например, в азиатской культуре потеря статуса более чувствительна, чем в культуре западной, индивидуалистической. Где-то вопрос: «Что скажут соседи?» — вызывает

ужас, а где-то такой вопрос даже не возникает: какое нам до соседей дело?

Помню, в конце 90-х в Силиконовой долине было несколько китайских тренинг-центров, где студентов-новичков обещали обучить всевозможным компьютерным программам от Oracle, Microsoft, Cisco, etc. Брали за обучение довольно значительные суммы у всех, кто готов платить. Заманивали тем, что сертификат о прохождении курсов сам по себе гарантирует работу, что неправда. Дальше шло лихое кидалово. Совершенно неподготовленных людей, которых невозможно было ничему научить, ничему и не учили. А те единицы, которые проходили сертификацию, потом не могли трудоустроиться. К нам стекалось некоторое количество пострадавших, чтобы переучиться на тестировщиков программного обеспечения.

Тогда у нас работал маркетолог-китаец, и я решил у него выведать, почему эти позорно неуспешные курсы не обанкротятся. «Это ты знаешь, что там кидалово, – сказал маркетолог. – И я знаю. Но у нас, китайцев, нельзя никому признаться, что тебя кинули. Иначе все начнут кататься от смеха по полу и показывать на тебя пальцем. Это страшный позор. Поэтому никто никогда не признается, что его обманули. Да, учился. Да, закончил. Все нормально. Но за это время у меня открылись глаза на гораздо более перспективную область, поэтому я теперь переключился на веб-дизайн, например, или еще что-то. Поэтому, за исключением пострадавших, никто не знает, что эти курсы – жуткое кидалово и ни одному их слову верить нельзя».

Зато если у китайца что-то получилось, об этом немедленно узнают все вокруг. Первые три наши выпускника-китайца, вполне успешно устроившиеся после школы, развили такую деятельность по хвастовству и выпендриванию перед сородичами, что за последующий год через школу прошло уже 150 китайцев. В плане распространения информации это самая благодатная аудитория.

Задулика хорошая, почему облом?

Что стоит между человеком и его правильным поведением? Под «правильным» мы понимаем такое поведение, такой образ жизни, которые мы осознаем и принимаем как

наиболее выгодные и безопасные для нас, нашего здоровья, карьеры, финансового благополучия, отношений с другими людьми.

Самый простой и понятный почти любому из нас пример – это здоровый образ жизни, исключающий употребление табака, алкоголя, наркотиков, кофе, чая, жирного-копченого... Кто из нас не пытался соблюдать диету, терять вес, сгонять жир, накачивать мышцы...

И не получается! Срываемся на половине пути. Только начнешь ходить регулярно в спортзал или перед сном не кушать, как обязательно приключится командировка, именины, поездка на круизном лайнере, горящий проект с ночными бдениями у компьютера и поеданием пиццы в два часа ночи... И ладно, если бы твоей целью было просто лучше выглядеть. Диабетику в серьезной стадии врач говорит, что ампутирует ступни, если тот не бросит курить, – а он продолжает смолить. Алкоголику жена говорит, что еще раз сорвется, и она уйдет от него, – а он срывается и пьет водку, хотя хочет завязать.

Студенту нашей Portnov Computer School говорят, что заниматься надо, и странички показывают, и домашнее задание дают, и тесты, и обучающее видео, и вопросы для подготовки к собеседованию... А он умудряется проигнорировать это все, хотя последствия наступят неотвратимо и очень скоро. Он и деньги заплатил, и зарабатывать хочет, и жена на него смотрит с мольбой, – а ничего не пробирает.

Почему так? Почему человек, который совершенно осознанно хочет вести определенный образ жизни, не может этого делать? В абсолютно любой сфере человеческой жизни. Есть, конечно, стальные люди. («Гвозди бы делать из этих людей»), как советовал Николай Тихонов. Но я, честно говоря, не знаю ни одного человека, который годится на гвозди. И, признаться, сам таким быть не хочу. Промеж гвоздями нет генетических различий, а промеж людьми есть. И сколько ты из себя гвоздь стальной ни строй, а случись тебе иметь определенный ген, и будешь ты зависим от одного, а то и больше, из тех двух десятков веществ, от которых мы физически можем быть зависимы с рождения.

Поскольку последние 15 лет я постоянно двигаюсь от диеты к диете в поисках своего жанра, то ответ на вопрос, почему хочешь и не можешь делать все правильно, я для себя понял через диеты и здоровый образ жизни. А уже потом это понимание распространилось на школу и успех в более

широком смысле и навело на возможные решения.

Сосредоточившись на решении задачи, мы можем если не кардинально, то значительно облегчить себе переключение на желаемый образ жизни. Для этого нужны структурные перемены в бытовой обстановке. Необходимо убрать от себя факторы, провоцирующие срывы.

Например, если я не в состоянии сам приготовить для себя диетическую еду, то я приглашу повара, который за 15 долларов в час это сделает. Потратив 100 долларов в неделю, я избежу срывов по причине отсутствия подходящей еды, а также разборок с женой по поводу того, что можно добавить к диете и как ее разнообразить, чтобы она не утратила полностью смысл. Если готовить мне не надо и здоровая еда имеется в наличии, то все, что я должен сделать, – это съесть её. Таким образом, вероятность того, что я сорвусь, сведена к нулю, поскольку от меня уже ничего не зависит. Это пример структурной перестройки жизни человека, который не может соблюдать диету по причине неприспособленности к приготовлению пищи.



ПОСЛЕСЛОВИЕ

С момента завершения форумной части этой рукописи прошло три года. За это время появилась возможность поработать с текстом и подготовить его к публикации.

Эти три года в нашей жизни были тоже насыщены множеством событий: появились новые студенты, добавились новые изучаемые дисциплины, мы стали довольно успешно вести занятия через интернет.

Наш канал [SiliconValleyVoice](#) на Ютубе с 1500 подписчиков вырос до 70 000, с сотней сюжетов каждый месяц.

Мы переехали из Лос-Альтос в Саннивейл, а чтобы осуществить это, пришлось снова заняться строительством.

Самое главное – у нас родилась вторая внучка!

Жизнь продолжается, и я надеюсь, что через какое-то время у этой книги появится продолжение.

А с Вами, читатель, я не прощаюсь и не расстаюсь,

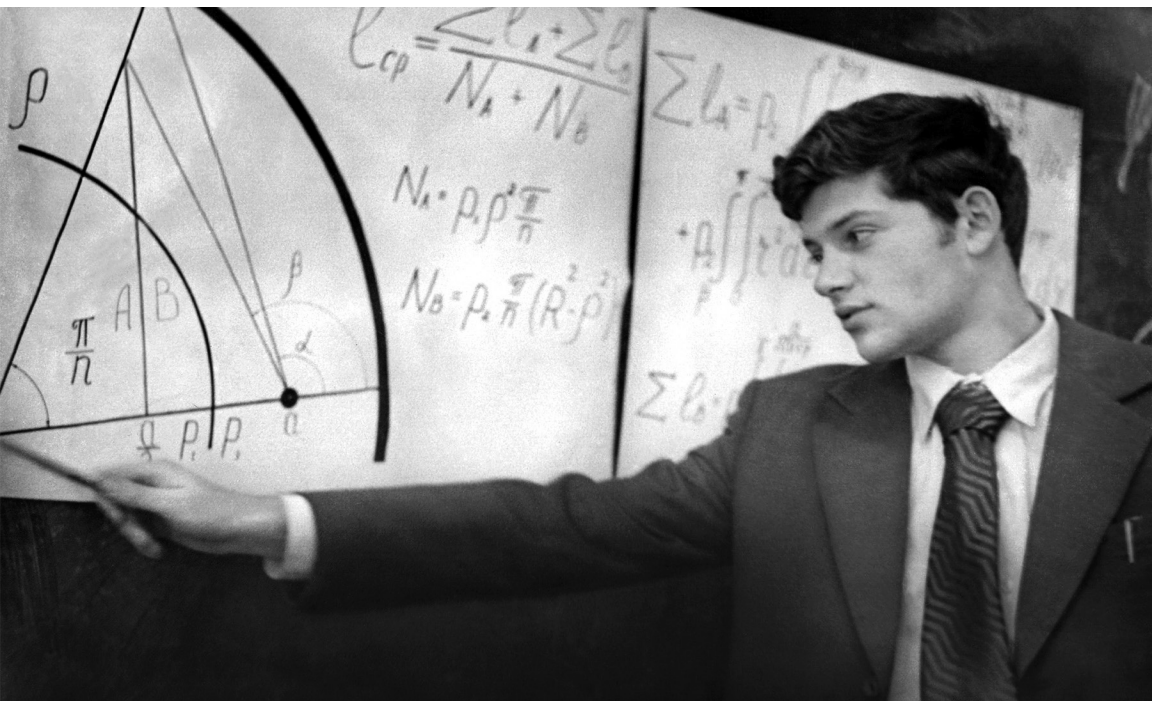
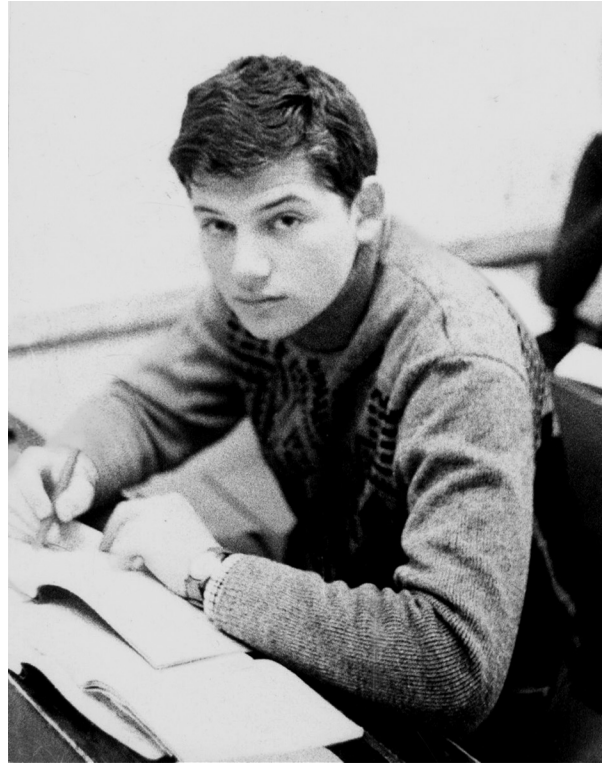
мы просто меняем формат общения. Заходите на канал [SiliconValleyVoice](#), на мою страничку в «Фейсбуке» или любой другой крупной социальной сети. Мы не потеряемся! В любом поисковике достаточно набрать «Михаил Портнов», и вот мы снова на связи.



TO TO TO

W O P P A





























ОГЛАВЛЕНИЕ

7	ОБ АВТОРЕ
10	ПРЕДИСЛОВИЕ
1	ЖИЗНЬ В МОСКВЕ
13	Итак...
14	Я родился в 1956 году
15	Сделано в СССР
17	Работа – инженер
18	Работа – методист
19	Время паковать чемоданы
2	ПЕРВЫЕ ШАГИ
25	Поехали!
26	Квинс. Нью-Йорк. Первая неделя в США
27	Нами занимается ХИАС
28	В гостях
30	Делаем вызов моим родителям
30	Нужно искать работу
32	Первые два года в Сан-Франциско
34	«Где деньги, Зин?»
35	Наука выживания
36	Магазин кожаных курток
38	Корейский центр
39	Снова рассылаем резюме

40	Еврейское счастье
43	Наши первые автомобили
46	Светлана и ее трудоустройство
47	Что представляла собой тогдашняя «русская» иммиграция?
49	Сижу, пишу, нахлынуло...
50	Street Cleaning
51	В гости на Пасовер
54	Диковинки тогдашней Америки
58	Ребенок на новом месте
59	Первый компьютер – дареный
60	Эмиграция – это не курорт
62	Фермерский рынок
63	Непонятки с джинсами
63	Американский хлеб
64	Один из сюрпризов Америки
64	Русский магазин
65	Телевидение на русском языке
65	Давно нет дождей
66	Надо учиться
68	Первый штраф и первое посещение Traffic Court (дорожного суда)
69	Нас агитируют за «Амвей»
70	Светлана натывается на странную организацию
71	Многоликая Америка
72	Голые и босые, а так всё нормально
73	А в стране рецессия и много недовольных
74	Мы обрастаем знакомыми
75	Стабильности нет и близко
76	Хохмочки иммигрантской жизни

3

ПЕРВАЯ РАБОТА ТЕСТИРОВЩИКОМ

81	Не имей сто рублей...
83	То пусто, то густо
83	Первые шаги на новом месте
85	Что за профессия такая необычная?
86	Кстати, о зарплатах
86	«СКОЛЬКО ВЫ ЗАРАБАТЫВАЕТЕ?»

90	Наша команда
91	Мы осваиваемся в новой жизни
92	У врача
93	На работе не скучаем
94	Переезжаем в Маунтин-Вью
95	Работаем дальше
96	Не вся бочка медом полна

4

ВТОРАЯ РАБОТА

99	ЗОЛОТОЕ РУНО
120	А страна жила своей жизнью
121	Снова ищу работу
122	О покупке жилья
123	Светлана и ее работа
124	Собеседование в Борланде
125	Тряхнул стариной и провел курс машинописи
127	В итоге

5

ШКОЛА ТЕСТИРОВЩИКОВ. ПЕРВЫЕ ШАГИ

129	Работа в Борланде
132	Кстати!
133	Нужно учить новичков тестированию
136	Театр начинается с вешалки. А школа?
138	Откуда взялись первые студенты
140	Помещение и компьютеры
141	Студенты первого набора
144	Первые трения с Руфиной
147	Оптик
148	Рынок труда оживает
151	Школа разрастается
152	Работаю менеджером
154	Полярник
155	Филя и его любовь
156	Работа там и тут – в чем разница?
158	Как тестируют в НАСА
158	Легенда живая и неживая
160	«Где деньги, Зин?»

162	И что мы в итоге имеем?
165	Хотели как лучше, а получилось как всегда
168	Начинаем новую школу
172	Дом – это не только налоговые льготы
173	ГНИЛОЕ МЕСТО
188	Мы прощаемся со старой школой
189	Не иначе как миссия мне спущена свыше

6

ШКОЛА ТЕСТИРОВЩИКОВ. ПРОЦЕСС ПОШЕЛ

193	Мы работаем в гараже. Первые студенты
196	У Руфины не задалось
198	Свято место пусто не бывает – растет конкуренция
200	«Чалма» и «сковородка»
202	Наступили на большую мозоль местным аксакалам
203	Школа растет – появляются новые педагоги
205	Без лицензии учить не положено
207	Оплата за курс – не так все просто
210	Затаскиваем на второй этаж копировальную машину
211	На новом месте
212	ОТКУДА БЕРУТСЯ АНЕКДОТЫ?
212	• «Кого уволят первым?»
213	• Как надо отвечать на вопрос?
214	• Кто как сидит?
215	• Что такое КАЧЕСТВО?
216	• «Чему ты их учишь?»
217	• Сапожник
218	• Болезнь
218	Из двух стульев приходится выбрать один
220	Про нас сняли фильм
220	У НАС СКУЧАТЬ НЕ ПРИХОДИТСЯ
221	• Индюшка к празднику
222	• «Не хочу быть собственным шофером»

222	• Это сладкое слово «СВОБОДА»
223	• В каждом домике...
223	• Дирижер
224	• Всё впереди!
225	• Головная боль
225	• Помощь ближнему
226	• Знай наших!
226	• Прическа
227	• Экономная экономика
228	• Взаимная симпатия
229	• По ускоренной программе
229	• Startup Environment
230	• Общественник
231	• С Божьей помощью
232	• Женская профессия
232	Понедельник
239	К нам приезжает Прораб
241	На всех не угодишь
241	Что по случаю перепадает новому иммигранту
243	Как быть с некачественными вирусами?
243	Белых не хватает
244	Нас искушают
245	Вторая буква слова «ухо»
246	Пора отливать собственную медаль
246	Зажигаем печатным словом
247	С чего начать новую жизнь?
248	Наш филиал в Лос-Анджелесе
250	Как сравнить несравнимое?
250	Родинка и прыщик
251	Заяц на субботнике
252	КЛАССИФИКАЦИЯ ПО ТИПАМ
257	К нам едут издалека
258	Боевой парень
258	Геймер и его бабушка
260	«...Когда я так тебя люблю!»
260	Который час?
261	По следам наших публикаций
261	ВЗГЛЯД НА ЖИЗНЬ
267	Чужой успех пережить не каждый сможет
269	В чем виноват-то мужик?
269	Баллада о русском тестировщике

270	Калифорния – это очень наше место
272	А педагогов где взять под новую профессию?
273	Нас копируют
275	«ГДЕ?» ИЛИ «У КОГО?»
280	Качество абитуриентов растет на глазах
282	Вампиры среди нас
283	Трудно отказаться от красивой картинки
285	Классическая иммигрантская байка
285	Из эмигрантского фольклора
286	Снова о Руфине
287	Сутяжничество в Америке
288	Мы завершаем историю отношений с Руфиной

7

ШКОЛА ТЕСТИРОВЩИКОВ. ПЕРЕД ГРОЗОЙ

295	Две разные «американские мечты»
296	«LAND OF OPPORTUNITIES»
297	Политическое убежище
299	Телефонная связь
300	Приняли нас в буржуинство
301	Что есть Успех?
303	Анекдоты советской эпохи
305	Несколько еврейских анекдотов
307	Оживляется рынок ценных бумаг
308	Опционы (Stock Options)
310	Бум импорта инженеров по рабочей визе
311	ПО РАБОЧЕЙ ВИЗЕ
316	«ВЫБЕРИ МЕНЯ!»
322	Рабочие визы раздают налево и направо
325	Ярмарки вакансий
328	Учитель с заглавной буквы
330	О рекрутерах
333	Плавильный котёл
334	Даёшь интернационализм!
335	Неприехавшие...
336	18-40-60
337	Шутим-с

- 338 А рынок недвижимости переживает бум
 341 Кремниевая долина меняется на глазах
 341 Из школы в университет
 344 Первый студенческий год в Беркли
 346 Время взрослеть
 346 Коммунизм по-американски
 349 Ещё об университетах
 350 Чем заняты студенты, кроме учебы
 351 Светлана много работает
 352 Иностранные студенты
 353 Нас ждут дела в Израиле
 354 «КРУГОМ ОДНИ ЕВРЕИ»
 359 Израильские хохмочки
 360 Наша международная программа трещит по швам
 362 Мой первый опыт общения на форумах
 366 Нездоровится
 367 Начинаем делать рабочие визы
 369 Рабочая виза – где деньги?
 372 Ради чего вообще всё?
 372 Нас знают почти все
 374 Нам требуется помещение побольше
 375 Летим в Нью-Йорк на съемки
 376 С КОНЦАМИ?

8

ОБВАЛ ИНТЕРНЕТ-БУМА

- 383 Бум вечным не бывает
 385 Нас невзлюбили в сити-холле
 387 Нужен адвокат
 387 Обвал на рынке труда
 389 А мы и не хотим уже никуда переезжать
 391 Новая профессия для наших студентов?
 392 На перепутье
 393 Живем по инерции
 394 А бывает и так...
 396 Покупаем другой дом
 400 11 сентября 2001 года
 402 После 11 сентября страна стала другой
 402 Чем себя занять?
 404 Срываю аплодисменты

- 406 Мальчик, ты не пой!
407 Акопов и Акопова
408 Хромой Абрам
410 Мы с трудом протискиваемся в мир
страхования
412 Чем торговал Хромой Абрам
413 Абрам на нас обиделся
414 Впереди – семь лет в страховании

9

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

- 417 Лицензирование страховых агентов
418 Страхование и финансы – близнецы-
братья
420 Первое знакомство со страхованием
жизни
421 Две философии страхования жизни
423 Как работает система
425 Страховые агентства-оптовики
426 Новый наставник
429 Статистика смертности и страхование
иммигрантов
431 Борьба с мошенничеством стоит денег
432 Страхование в обнаженном виде
433 Страхование и инвестирование
436 Агенты, брокеры, сотрудники – с кем
страховаться?
438 Я популяризирую страхование на
«русской улице»
438 «МЕНЯЮ ЛИШНИЙ ВЕС НА ДВЕ
СУДИМОСТИ...»
444 УСПЕХ
452 Откуда берутся страховые агенты и
брокеры
454 Умный, честный, партийный...
454 Лицензирование – повышение
квалификации?
455 Не путайте страхование и
инвестирование
456 «ЧТО-ТО ДЛЯ ПЕНСИОНЕРОВ?»
463 Сравниваем финансовые продукты и
недвижимость

- 464 Собираем группу инвесторов
465 **СПЛОШНЫЕ КАКТУСЫ**
470 Многоквартирный дом мы не купили
472 Получаем лицензию на страхование
домов и машин

10

СТРАХОВАНИЕ – НАШ ПУТЬ

- 475 Страхование домов и машин – дело
хорошее
476 Что после курсов?
477 Знакомимся с Роном Весником
480 Как Рон отбирает новых агентов
482 Откуда возьмутся первые клиенты?
483 Мне не хватает веры в то, что делаю
486 Тренинг по коммерческому страхованию
489 Нам поможет интернет
492 Нас трое в дистрикте Рона
494 Читаю книги по бизнесу
494 Ступени роста молодого агента
496 Недельный тренинг в Лос-Анджелесе
497 Страхование – это жизнь. И наоборот
498 Страховой полис
499 Переход клиента к другому агенту
компании
501 Агенты бывают разные
502 Бизнес с нуля раскручивать сложно
505 Где взять время?
506 О конкуренции в бизнесе
507 Принцип Парето
508 Об эффективности агентства
510 Страхование и смысл жизни
511 Нормативы компании выполнять непросто
512 Мы собираем большие тусовки
513 Знаний не хватает
515 Читаем профессиональные журналы
515 Кто работает в страховом агентстве?
516 Команда наша растет
517 Везунчик Рома
519 Под обстрелом
520 История с волкодавом

- 521 Мнительные люди
522 Страхование от производственного
травматизма
524 Нам пошла карта
525 Мастерская по изготовлению резиновых
печатей
528 Магазин часов
528 Окончательный расчет в конце года
529 Случай со стрельбой в молле
530 Мошенничество в страховании
531 «Ворк-комп» - это бизнес рисковый
532 Код для офисных работников
533 Магазин массажных кресел
535 Наташка из пекарни
536 А тем временем в Силиконовой долине...
538 Страхование здоровья и холестерина
540 Все бизнесы разные
541 Мое отношение к компании «Фермер»
меняется к лучшему
542 Страховая компания и ее агент. Есть
правила, но...
544 Нормативы производительности как
источник конфликта
545 Разные люди – разные мнения
547 Прегрешения большие и маленькие
549 Идеальной страховой компании для
агента не существует
549 «Экзефлайт» – обслуживание малой
авиации
552 Чем больше денег на кону...
554 Прощай, «Фермер»!
555 Мы тоже судиться здоровы
557 Инвестируй в себя

11

МЫ СТРОИМ ДОМ

- 561 Почему не перестраиваем, а строим
565 Делаем проект
566 Нужно утвердить проект в сити-холле
567 Строительство сродни боевым действиям
568 Нам нужен генподрядчик

- 570 Мы строим для себя
 571 Правила игры опубликованы
 572 Цены на строительство колеблются
 573 Налоги тоже нужно учитывать
 574 Отношения с генподрядчиком
 575 Во сколько обойдется содержание
 построенного дома?
 576 Нам нравится Силиконовая долина
 579 Многие думают, что Калифорния –
 дорогой штат
 580 Отчего не пошутить?
 581 Рулить по жизни или отдаться воле
 Провидения?

12

МЛМ

- 585 Первое знакомство
 588 Мифология «Магны»
 589 От стелек к матрасу
 589 Сама планета наша – гигантский магнит
 591 Мы пошли на личностный тренинг «Магны»
 592 Каждый может, но не каждый станет
 593 По честному...
 596 Джон Каленч и его книги
 597 Подведем итог

13

О ЖИЗНИ

- 599 Звезд Ютуба знают все
 600 София и ее история
 601 Наше мышление инертно
 602 Костя из Армавира и его путь
 604 Студенты с иммиграционного форума
 605 Киевлянин философ Вовчик
 607 Тысячи людей следят на форуме за
 нашими студентами
 614 Доброе дело не останется безнаказанным
 615 Эмиграция – это стресс
 617 Ожидания не всегда оправдываются
 618 Проводник? Регулировщик? Носильщик?
 619 Критическая масса для достижения

623	результата
625	Кому ведро, кому бочка, кому океан...
629	Статус человека в обществе
	Задумка хорошая, почему облом?
632	ПОСЛЕСЛОВИЕ
634	ФОТОАЛЬБОМ
648	ОГЛАВЛЕНИЕ

