

Известный писатель-сатирик Владимир Войнович, живущий сейчас в Германии, поделился на страницах английской газеты «Гардиан» впечатлениями о своей поездке в Москву. Думаем, эта публикация в переводе с английского заинтересует читателей «Труда».

ЕСТЬ ТАКАЯ старая байка. Однажды в 40-е годы корреспондент американского агентства ЮПИ Генри Шапиро проходил мимо здания ТАСС и заметил, что из окон вырываются клубы дыма. Он позвонил в дверь, но никто не ответил. Тогда он позвонил по телефону. Трубку взял дежурный по ТАСС Соломон Шапиро.

— У вас в здании пожар, — сказал Генри.

— А кто это говорит? — спросил Соломон.

— Шапиро.

Советский Шапиро решил, что его разыгрывают, и бросил трубку. Американский Шапиро сообщил по телефону в Нью-Йорк о пожаре в здании ТАСС в Москве. Советский Шапиро получил по телесу сообщению ЮПИ. Он открыл дверь в коридор и убедился, что лживый американец говорил правду: в коридоре было полно дыма. Пожарные погасили огонь, но память об этом происшествии сохранилась в шутке: два мира — два Шапиро.

Я вспоминаю эту шутку всякий раз, когда сталкиваюсь с различиями в образах жизни двух наших миров. Эти различия всегда были и по-прежнему остаются огромными, несмотря на перестройку, конверсию, приватизацию, частную собственность и другие подобные явления. Советская система рухнула, но советский человек остается советским человеком, который живет и ведет себя по-советски. Теперь, когда он живет в условиях рыночной экономики, он надеется вскоре стать миллионером, но не понимает, что для этого он должен работать и жить не так, как раньше.

Ко мне пришел едва оперившийся частный издатель. Раньше он работал в большом государственном издательстве и не публиковал мои книги, потому что я был диссидентом. Теперь же этот начинающий капиталист пришел с сияющей улыбкой на лице в надежде заработать на мне кучу денег. Разумеется, он сказал, что всегда был страстным поклонником моих трудов и что он не может заснуть по ночам, мечтая о том, как его фирма отпечатает огромный тираж моей книги в кратчайшее время. Мы обсудили условия и вскоре ударили по рукам. Он ушел, сказав, что вернется с контрактом на следующий день ровно в 10 часов утра. Но на следующий день он не появился и через день — тоже.

Неделю спустя я позвонил ему сам. Секретарша ответила, что его нет, и положила трубку. Я позвонил снова и спросил, когда

он будет. «Завтра», — ответила она и положила трубку. Я позвонил в третий раз. «Во сколько завтра?» — «В 4 часа». Она положила трубку. Я звонил пять раз, и она сообщила мне пять отрывков информации, всякий раз ограничиваясь одним предложением.

На следующий день я еще четыре раза говорил с секретаршей и всякий раз узнавал, что ее босс либо еще не пришел, либо только что ушел. Я думал,

Владимир ВОЙНОВИЧ:

Всего вам плохого

что он исчез совсем. Но через месяц он появился с контрактом, как и обещал, и был очень удивлен, что я уже отдал книгу другому издателю.

Этот другой обещал опубликовать ее к концу прошлого года; однако и с ним ничего не получилось. В начале нынешнего года выяснилось, что у него нет бумаги, картона, клея, краски и всего другого, из чего делаются книги.

ОТВЫКНУВ от советского образа жизни, к нему трудно приспособиться вновь. Трудно понять, почему и при переходе к рынку пустые такси не останавливаются, официант призывает вас пойти в другой ресторан, почему вам отказываются продать билет на поезд, хотя этот поезд уходит со станции полупустым. Вы постоянно сталкиваетесь с небрежной, неряшливой работой и полным отсутствием вежливости. Все ужасно жадно до денег, но совершенно не хотят зарабатывать их. Люди всячески защищаются от покупателя, предлагающего им деньги, как будто он их злейший враг.

Мне подошло время подстричься, и я пошел в парикмахерскую, которая только что была приватизирована. Хорошо, подумал я, частный бизнес — здесь меня обслужат по высшему разряду.

Дама в очках сидела за столом в коридоре и разгадывала кроссворд. Она остановила меня: — Вы куда идете? — Подстричься. — Мужской зал вон там. Я направился, куда она указала. Внутри, под портретом Сильвестра Сталлоне, в единственном кресле для клиента сидела молодая парикмахерша и тщательно наносила губную помаду. Мне кажется, женщины

обычно получают удовольствие от этого процесса, но никакого удовольствия не было заметно на ее лице. Она повернулась, и, убирая помады от губ, вопросительно посмотрела на меня.

— Здравствуйте, — сказал я.

— Здравствуйте, — мрачно ответила она, предвидя какую-то неприятность. — Чего вы хотите?

Слегка удивившись вопросу, я объяснил, что обычно хожу в парикмахерскую подстричься и редко за чем-либо еще. Она выслушала меня без улыбки.

— У вас есть чек?

— Какой чек?

— Ну квитанция.

— Мне нужна квитанция?

— Да, нужна.

— А где ее можно получить?

— У кассирши в коридоре.

Я вернулся в коридор к даме в очках.

— Я понял, что сначала нужно получить квитанцию.

— Да, нужно.

— Так почему же вы мне сразу не сказали?

— А вы не спросили.

— Ладно, выдайте мне, пожалуйста, квитанцию.

— Какую?

— А какие у вас есть?

— Это зависит от того, хорошую стрижку вы хотите или плохую.

— Я еще не встречал человека, который хотел бы подстричься плохо!

— Хорошая стрижка будет стоить вам 42 рубля.

Назвав очень высокую по советским меркам цену, она надеялась, что я поворчу и уйду. Однако со мной ей не повезет. По нынешнему обменному курсу 42 рубля — это не более одной немецкой марки, а в Мюнхене я плачу за стрижку в 50 раз больше.

Я заплатил, получил квитанцию и вернулся в мужской зал. Парикмахерша покончила с губами и приступила к ресницам. В этот момент я и вошел. Парикмахерша долго изучает квитанцию, очевидно, надеясь, что она окажется поддельной. Затем с глубоким нескрываемым вздохом уступает мне свое кресло, медленно оборачивает вокруг меня полотенце и долго подбавляет инструменты.

— Наконец, медленно и неохотно, она принимается за работу. Ее глаза полны меланхолии и отвращения к голове, которую она стрижет. Я тоже постепенно прихожу в отчаяние. Разумеется, я не Сильвестр Сталлоне, но все-таки я еще и не столь

отвратителен, чтобы на меня смотрели, как на жабу.

Последний раз меня стригли в Мюнхене, на Зонненштрассе. Парикмахерша была такого же типа, но она выросла в другом мире и знала, что нужно привлекать клиентов. Она делала это приветливо и естественно. Она весело поприветствовала меня, поинтересовалась, кто я, откуда, спросила про моих родителей, детей и не существующих внуков. Она выразила восхищение густотой моих волос (а если бы они не были густыми, она восхитилась бы моей лысиной). В заключение она взяла второе зеркало, чтобы показать мне мой затылок, спросила, до-

волен ли я ее работой, и получила с меня 50 марок. Несмотря на высокую цену, я ушел счастливый и с удовольствием вернулся к ней вновь. Что же касается московской ее коллеги, то я покинул ее в надежде, что никогда более мои глаза ее не увидят.

Московская парикмахерша тоже хочет получать много денег, но ей как-то не приходит в голову, что для этого нужно работать с охотой, производить приятное впечатление на клиентов, чтобы в следующий раз они пошли именно к ней, а не к кому-нибудь еще. Она же работает так, будто на нее свалилось огромное несчастье, как если бы девушку из хорошей семьи заставили идти в публичный дом. Быстро и с очевидным облегчением она положила инструменты в сторону и начала стягивать с меня полотенце, совершенно не интересуясь моим мнением о ее работе.

— Вы уже закончили? — спрашиваю я.

— Да, конечно.

— Но разве вы не видите, что вы убрали с левой стороны гораздо меньше волос, чем с правой?

— Вам это кажется, — раздраженно говорит она.

— Нет, мне это не кажется. Я вижу в зеркале мое правое ухо, но не вижу левого, потому что оно закрыто волосами.

— Нет, не закрыто, — резко возражает парикмахерша.

— Тогда почему же я не вижу?

— Наверное, у вас плохо со зрением.

— Как же тогда я вижу правое ухо?

— Ох-х-х, — говорит она, терпя терпение. — Ну, почему вы такой занудливый?

Она швыряет на меня поло-

тенце, символически щелкает пару раз ножницами и кладет их в сторону. Спорить с ней дальше уже выше моих сил.

ВРЕМЯ подходит возвращаться в Мюнхен. Непоздалеку, на Большой Спасской улице, находится германское бюро путешествий. Еще не так давно оно принадлежало Германской Демократической Республике, но теперь на дверной табличке написано: Федеративная Республика Германия.

Я вошел туда, полагая, что здесь меня обслужат настоящие немцы. Но в офисе полная дама разговаривала с кем-то по телефону на чистейшем русском языке.

— Представь себе, Люся, мясо по 200 рублей за кило. 200 рублей за кило!

Когда я вошел, она оторвалась от телефона с большой неохотой:

— Добрый день, чего вы хотите?

Я объяснил, что пришел сюда не подстричься, а купить билет. Говорить по телефону гораздо интереснее, чем работать. Однако делать нечего (это, в конце концов, германское бюро путешествий, а не русское), поэтому она кладет трубку и направляется в другую комнату. Затем она останавливается на полпути:

— А вы знаете, что мы принимаем только иностранную валюту?

— Да.

Конечно, я знаю. Какая жалость. Она пошла, затем снова остановилась.

— Между прочим, мы продаем билеты только иностранцам. Она уже готова вернуться в свое кресло, позвонить подруге и обсудить с ней цены на мясо, но я говорю ей, что я иностранец.

— Вы иностранец? Не может быть. Вы так хорошо говорите по-русски, что я никогда бы не подумала. Вы в самом деле иностранец?

— В самом деле. Я немец.

— Правда? У вас такой прекрасный русский язык. Вы, наверное, долго его изучали.

— Да, очень долго.

Для иностранцев все делается быстро. Она исчезает, и какое-то время я слышу лишь возбужденный неразличимый шепот в соседней комнате. Наконец она возвращается с двумя другими дамами, русской и немкой. Обе очень возбуждены, как будто они никогда не видели человека, который покупает билет. Сначала они напряженно слушают, а

затем настойчиво начинают убеждать меня — по-русски и по-немецки — не покупать у них билет, а купить его прямо в авиакомпании «Люфтваганс», офис которой находится в гостинице «Пента».

— Зачем вам связываться с нами? Чтобы принять заказ, мы должны узнать в «Люфтвагансе», есть ли у них сейчас билеты. Вам лучше пойти туда самому и узнать все на месте.

ОКЭЙ, я отправляюсь в «Пенту». Вы, дорогой читатель, наверное, предположили, что там, в капиталистической фирме, все должно сразу же стать на свои места. Вы не мог-

ли быть дальше от истины, ибо дамы и господа, которые работают в офисе «Люфтваганса», — это гордые советские граждане, выросшие при социализме. И поскольку они получают зарплату в свободно конвертируемой валюте, каждое слово, которое они произносят, стоит больших денег, а потому они не хотят терять понапрасну ни одного из них. У меня состоялся приблизительно такой разговор:

— Мне нужен билет до Мюнхена.

— У нас нет дешевых билетов.

— А какие есть?

— Только дорогие.

— Сколько стоят дорогие билеты?

— Много.

— Я хотел бы знать точно.

Она вздохнула:

— Семьсот шестьдесят пять долларов.

Она бросила на меня презрительный взгляд, который означал: ну чего ты спрашиваешь, ведь не будешь покупать никакого билета.

— А сколько стоит дешевый билет?

— Дешевые все проданы.

— Неважно, сколько они стоят?

— Пятьсот долларов.

— А какая разница между дешевыми и дорогими билетами — они разных классов?

— Нет. Это все билеты экономического класса. Но дешевые нужно заказывать не менее чем за семь дней до вылета.

— Отлично, я собираюсь лететь через девять дней.

— Ну и что?

В самом деле, ну и что? Я должен заказать льготный билет за семь дней, а я пришел на два дня раньше — это не имеет значения. Я попытался урезонить ее логикой.

— Если я пришел к вам более чем за семь дней до вылета, это значит, что вы должны продать мне билет по льготной цене.

— Нет, — возразила она. — Вы рассуждаете неправильно. Льготные билеты, которые продаются за семь дней до вылета, на самом деле были проданы за 20 дней до вылета.

— Хорошо, есть ли у вас эти дешевые билеты на более поздние числа?

Она постучала по клавишам компьютера и с ликованием сообщила, что льготных билетов нет на 16 дней вперед.

Разумеется, если бы я был настоящим немцем, я бы поверил ей. Но, не будучи немцем, я знал, что, если бы я был настоящим немцем, она разговаривала бы со мной совершенно иначе.

Поэтому я отправился домой и позвонил своей знакомой, настоящей немке. Я сказал: «Барбара, позвони, пожалуйста, в «Люфтваганс» и спроси их на самом чистом немецком языке, как в действительности обстоит дело с билетами». Барбара позвонила, и ей ответили, что билетов нет только на ближайшее воскресенье. Но зато есть билеты на субботу перед этим воскресеньем. Есть билеты на все дни недели после этого воскресенья, за исключением следующего воскресенья.

Я ПОНЯЛ, что в стране, где люди повсюду тратят столько энергии на то, чтобы не работать, ситуация быстро не улучшится.

Между прочим, когда я вернулся в Мюнхен, я первым делом пошел исправить мою стрижку. Приступая к работе, парикмахерша тактично поинтересовалась: «Где же это вам делали такую интересную прическу?» Не желая подрывать репутацию русских парикмахеров, я ответил, что время от времени жена сама стрижет мне волосы.

— Да, конечно, оно и видно, — сказала парикмахерша и глубоко вздохнула. — Многим мужчинам теперь стригут волосы их жены. А с нами-то что же будет? Нам тоже нужно зарабатывать себе на жизнь.

Я согласился с ней, но спросил, читает ли она книги.

— Нет, — ответила она. — Знаете, работа, дети, муж, кино, телевизор... У меня нет времени для книг.

— В этом-то все и дело, — сказал я. — Вы не читаете и не покупаете моих книг — и таким образом лишаете меня дохода, чтобы заплатить за стрижку. Мы посмеялись и посетовали, что скоро наши профессии никому не будут нужны. После чего я заплатил ей 50 марок, на которые она могла бы купить себе мои книги. Но она этого, конечно, не сделала...