Дон Гонзалвес - американец

Мы с ним познакомились в далеком 1993 году.
А было это так.

Юля, моя жена, работала вместе со мной во вновь образованной компании «Центр Речевых Технологий» и занималась она маркетингом и продажами в нашей тогда еще небольшой фирме. 30 ученых, программистов и инженеров пытались, и весьма небезуспешно, превратить свои знания и профессиональные умения в области компьютерной обработки речи, накопленные в советских НИИ и Университетах , в технологии и продукты, которые можно было продавать за деньги, как в РФ, так и за рубежом.

Как-то по дороге на работу (а ехать приходилось в другой конец города от ст. метро Московская до ст. метро Гражданский пр., а это не менее 1 часа) Юля в бесплатной рекламной газетке «Привет, Петербург» обнаружила странное объявление. В нем сообщалось, что организация «Корпус граждан за демократию» может прислать опытного бизнесмена для помощи в продвижении перспективных частных компаний. На 6 недель и бесплатно. Не долго думая, Юля связалась по указанному номеру телефона и довольно быстро получила по факсу три резюме.

Из них мы выбрали Дона Гонзалвеса - совсем уже не молодого, но опытного специалиста в области бизнеса и финансов с опытом работы в известных нам компаниях NASA и Remington.

Времена тогда были очень интересными и романтическими: все на глазах менялось. Россия и США из врагов превращались в друзей, Горбачев, и Ельцин стали очень известными в мире политиками. Государства стали размораживаться, и даже обыкновенным людям, в том числе и американским, не терпелось побывать в загадочной России и познакомиться с ее обитателями. Думаю, что во многом, подобные мотивации и двигали таких людей, как Дон в далекую Россию. Он рассказывал, что до нас он побывал в Африке, где экзотики было намного больше. Он вспоминал, что из местного автобуса он частенько выбирался через окно.

Буквально через несколько недель в аэропорту Пулково-2 (а международные рейсы прибывали только туда, в этот старый аэропорт) мы встречали нашего гостя. Помню, аэропорт был очень оживленный, международных рейсов было много: самолеты прибывали буквально каждые 10 мин. В толпе мы не сразу заметили нашего гостя – пожилого, хорошо одетого худощавого человека с модной ныне прической (большинство современных российских мужчин, почему-то почти безволосые, если не сказать лысые) с двумя огромными чемоданами и сильно потертым кожаным портфелем типа «дипломат», повидавшем вместе с хозяином многое за последние 10 лет.

Когда мы, наконец, встретились и представились на меня произвело впечатление выражение его лица: открытость и доброта сочетались с энергией, любознательностью и решительностью. Кстати, это была наша первая в жизни встреча с настоящим американцем. До этого я учился и работал в ЛИАП, который совсем не тяготел к международным контактам, а потом я работал в НПО «Дальняя связь», где также не приветствовались международные отношения, особенно с американцами. Кто бы мог подумать, что несмотря на «мои университеты» (два технических вуза ЛИАП и ЛЭТИ, и аспирантура), мои познания в английском не позволили мне понять теплые слова, сказанные нашим гостем на американском английском, которому нас нигде не учили.

Как бы там ни было, мы сели в мою машину (голубой Москвич 412, полученный мною в качестве приза на ВДНХ, как лучшему инженеру отрасли в 1988г), погрузили чемоданы и поехали в другой конец города, на Гражданку в квартиру, заранее арендованную для Гонзалвеса в «спальном» районе, в обыкновенном панельном доме.

В те времена ЦРТ занимало пару обшарпанных комнат в здании бывшего НИИ Электронмаш. От съемной квартиры до работы надо было добираться на троллейбусе. Как и было заранее оговорено, мы ничего не платили за услуги консультанта, а только оплачивали аренду его проживания, даже проездную карточку он покупал сам .

Помню, когда мы приехали в эту квартиру и познакомили Дона со всеми ее атрибутами (одна комната, кухня и совмещенный санузел), он неожиданно для нас попросил назвать русский аналог слово Fire, т.е. «пожар». После этого он многократно имитировал эту катастрофическую ситуацию, выскакивая на балкон и громко крича слово POZHAR с чудовищным американским акцентом, веселя многочисленных соседей. К слову, ни один из них никак не среагировал на потенциальную опасность. Также, неожиданным для меня действием была попытка Дона устранить течь унитаза (характерная почти для всех тех отечественных экземпляров) энергичным и умелым снятием крышки означенного изделия и задумчивым изучением его весьма проржавевших внутренних узлов.

Гонзалвес добросовестно работал, пытаясь сначала вникнуть в суть нашего научно-технического бизнеса, а затем, проводя с нами многочисленные беседы и совещания в надежде составить какой-то вразумительный бизнес-план развития нашей компании. Некоторые особенности нашего бизнеса его повергали в негодование. Он никак не мог от нас добиться в каком банке мы кредитуемся (кредиты нам тогда категорически никто не предоставлял, при этом обычно банкиры говорили, что они кредитуют только торговлю), и где и на какую сумму мы страхуем имущество компании. (Нам было неудобно говорить, что наша выручка в основном идет на зарплату и покупку компьютеров и комплектующих – какие тут страховки…). В результате этой деятельности, я считаю, что он сделал главное: он вселил в нас уверенность, что наша компания должна выходить на мировой рынок. Для этого необходимо участие в международных выставках соответствующего профиля в Европе и США.

Представляю, как не просто было жить респектабельному американцу, не знающему ни слова по-русски в Санкт-Петербурге в разгар экономических реформ, когда инфляция достигала сотен процентов в год, в самом центре обыкновенного спального района, пользоваться общественным транспортом, ходить вместе с нами в ближайшую столовую, а, вернее, чебуречную.

Прямо скажем выбор блюд был невелик и ничем не напоминал американский фастфуд. Зато Дон полюбил борщ со сметаной. Свою тоску по родине и привычной пище он заливал белым вином, складывая пустые бутылки под стол на кухне. А мы как-то и не думали обеспечить его культурной программой. Что ему еще оставалось, кроме 1-го канала долгими вечерами? Так он пытался осознать нашу жизнь. Как-то утром, придя на работу, он очень энергично делился впечатлениями о своей поездке на троллейбусе в утренний час пик в окружении беспокойных леди, которые толкались локтями и норовили оттоптать ему все ноги. Ему очень нравилось наше метро: просторное, чистое и очень дешевое. Он никак не мог представить, как можно по такой низкой цене за проезд содержать эту «махину» в таком идеальном состоянии. Названия всех станций метро были написаны кириллицей, объявления об остановках говорились только по-русски, поэтому ему приходилось буквально загибать пальцы, чтобы считать количество станций, до запланированного места. Гонзалвес был потомственным американцем, но его предки произошли из Португалии. Он был католиком и стремился побывать в католическом храме, который располагался в центре Санкт-Петербурга, в Ковенском переулке. Однажды во дворе храма он был атакован злой собакой и ему даже пришлось обращаться за медицинской помощью.

Как-то после похода на обед в ближайшую чебуречную на мой вопрос «Как вы думаете, сколько стоит мой Москвич-412?», Дон, внимательно осмотрел авто и выдал оценку – $25, чем поверг меня в шок. Я даже на него слегка обиделся.

Компания у нас тогда была немногочисленная, молодая, и мы время от времени придумывали всякие совместные развлечения. Тогда в моде было увлечение русской баней, и мы большой компанией, вместе с Доном по пятницам после работы ездили в район Шувалово-Озерки в баню, которая непосредственно примыкала к Суздальскому озеру. А время было зимнее, поэтому освежаться нам приходилось в проруби. Дон с интересом наблюдал за этой экзотикой и вместе с нами в этом участвовал. А зима тогда была настоящая, морозная, поэтому, особенно для него ныряние в прорубь было настоящим подвигом, сродни покорению северного полюса. А добирались мы туда на "каблуке". Это, кто не в курсе, автомобиль Москвич с грузовым закрытым кузовом. Обычно я садился за руль, рядом со мной ехал самый крупный пассажир, как правило, Андрей Раев, а в закрытом кузове, вопреки всем правилам пассажирских перевозок, размещались остальные участники в количестве до 10 человек, включая Гонзалвеса. Я, как водитель, подвергал себя большой опасности, в случае встречи с ГАИ. Уверен, что мне бы грозило наказание вплоть до лишения водительских прав. Но нам было все нипочем, а гаишники, на наше счастье, нам не попадались.

В результате большой работы Гонзалвеса мы составили бизнес-план, с его помощью сочинили CV (Curriculum vitae), другими словами, характеристики или анкеты на ведущих наших специалистов, и разослали в адреса американских компаний, которые могли бы нами заинтересоваться. И у нас все получилось: буквально весной 1994 г мы с Юлей поехали в США представлять свои разработки. С этой поездки началась наша «экспансия» на запад, которая принесла нам большие успехи в бизнесе. Компания ЦРТ с тех времён многократно выросла и численность ее сотрудников давно уже исчисляется не десятками, а сотнями, но мы постоянно вспоминаем добрым словом нашего американского консультанта, вселившего в нас уверенность в наших силах.

По-моему, Дону понравилась Россия, и он приезжал сюда еще не один раз.

Однажды Дон сообщил о своем приезде, и я поехал в аэропорт его встречать на том самом «каблуке». Правда вышел небольшой конфуз: я заранее не знал, что он приезжает вместе со своей очаровательной женой Сильвией.
Поэтому пришлось нам втроем размещаться в 2-х местной кабине «каблука», а при проезде мимо пункта ГАИ Сильвия ныряла вниз, Дону под ноги, чтобы не попасться на глаза бдительным гаишникам.

Позднее мы неоднократно были в США, и каждый раз старались встретиться с Доном. Многократно были в их гостеприимном доме в Connecticut. Можно сказать, что он открывал нам Америку. Раньше мы о празднике Хэлуин никогда не слышали - в России его нет. Дон повёз нас на поле выбирать тыквы. Это было приключение. Мы ехали на соломенных кипах в прицепе трактора, бродили по полю, выбирая привлекательные тыквы и даже пытались вырезать в них дырки.

Дон всегда нас внимательно опекал.
Когда мы собирались в путешествие по США в 2000г (во время моего 50-летия), он вместе с нами поехал в контору по аренде авто и дал исчерпывающие советы, как и на чем лучше путешествовать. Кроме того, он снабдил нас бумажными географическими картами с тщательно прорисованными маршрутами и указаниями отелей для ночевки. В районе Сан-Франциско мы останавливались у племянника Дона, с которым он предварительно договорился о нашем приезде. Тогда еще не было такого наплыва русских в кремниевой долине, поэтому мы были в диковинку, и многие их соседи специально заходили к нему в гости, чтобы наяву познакомиться с заокеанскими пришельцами из посткоммунистической империи.
Дон был очень спортивным человеком: он великолепно катался на горных лыжах и до глубокой старости ловко спускался даже по черным трассам. Когда мы приезжали в Колорадо кататься на лыжах, Дон нам давал полную консультацию о курортах и склонах. А потом слегка нас журил, что мы «транжирим» деньги в дорогом Beaver-Creek, когда под боком ничуть не хуже, но дешевле Vail.
Он прекрасно играл в теннис и увлекался гольфом.

Гонзалвес был нашим «ангелом-хранителем», как мы с Юлей время от времени говорили. Он частенько с нами связывался, передавал нам какие-то полезные для нас газетные вырезки. Помнится, мы повезли его в Великий Новгород. Долго там гуляли и наслаждались историей. На обратном пути зашли в лес за грибами. Он буквально умолял нас не брать грибы, считал их всех ядовитыми и на всякий случай интересовался, есть ли у нас в аптечке противоядие. А через месяц мы получили по почте письмо и в нем вырезку из местной американской газеты об ужасном случае отравления ядовитыми грибами в Иллинойсе.

Как-то раз мы пригласили Дона в к нам в гости на Гастелло. «Сколько у вас в квартире спален?»- на американский манер спрашивал он и пытался найти гостиную там, где ее никогда не было.

Было очень интересно слушать его разговор с Нариком о Карибском кризисе. В момент, когда мой папа - Военно-Морской офицер, вез ракеты к берегам Кубы, Дон - бухгалтер в Нью-Хейвен, тренировался спасаться в бомбоубежище от потенциальной атаки советских ракет. Обоим было что вспомнить.
Дон хранил почетную грамоту с портретом Ленина, которую мы ему вручили за ударный капиталистический труд на благо ЦРТ и початую бутылку водки- «бескозырки» - сувенир из перестроечных времен.

Может быть главный совет, который дал нам Гонзалвес касался продажи ЦРТ - подключить к поискам покупателей нашего сына Лешу, который в то время жил в Канаде, получив там прекрасное бизнес-образование. В результате этого ключевого совета, все срослось – компанию при помощи умного и образованного сынка мы продали, при этом, правда, Леша навсегда покинул Канаду, но, уверен, что это к лучшему.
Дон не только помогал Лешке при поступлении в Йорк Университет Торонто на программу МВА, но впоследствии был в Совете Директоров Лешиной Американской компании.
Он умудрялся помнить обо всей нашей семье и живо интересовался Вариной учёбой. Тем более, что его внучка закончила Университет из соседнего городка. Он даже прислал мне ссылку о проблемах в Хемпшир Колледж. Беспокоился.
Дон Гонзалвес для нас с Юлей после ухода наших родителей оставался нашим старшим товарищем, нашим наставником.

Очень жаль, что для него теперь подходит только прошлое время…
Но мы , правда, никогда уже его не забудем – ведь, частичку души он потратил и на нас. Мы это точно знаем….