

НИКОЛАЙ

ЗЛОБИН

БЕЗ

А

ЦАРЯ В ГОЛОВЕ



МЕ
РИКА



Николай Васильевич Злобин

Америка: Без царя в голове

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67719536

Америка: Без царя в голове: Питер; Санкт-Петербург; 2022

ISBN 978-5-00116-577-4

Аннотация

После прочтения этой книги станет окончательно понятно, что никто из нас не знал о том, как живет Америка и как жить в Америке. Зарисовки автора о том, как устроена жизнь простых американцев от ежедневных бытовых вещей до принятия больших решений. Регистрация автомобиля или выбор школы для детей; покупка дома или аренды жилья; механизм поступления в колледж или поиск работы и выбор президента или губернатора. От отношения людей к сексу и большой политике до ежедневной домашней жизни и стандартных проблем, с которыми сталкиваются все, кто живет или приезжает в США.

Николай Злобин – историк, политолог, эксперт по международным отношениям, был политическим советником семи президентов разных стран. На его счету два десятка книг, сотни статей, курсы по политологии и международным отношениям, прочитанные в университетах России, США и Европы.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Предисловие	5
Люди	15
Не лезь ко мне!	21
Громкие и доверчивые	25
Прозрачная крепость	31
Прозрачный офис	43
Ну у вас и шуточки!	48
Пей, молись, покупай	61
Конец ознакомительного фрагмента.	69

Николай Злобин

Америка: Без царя в голове

© ООО Издательство «Питер», 2022

Предисловие

Когда я в конце 1980-х годов приехал на время (как тогда мне казалось) поработать в Соединенные Штаты, я и представить себе не мог, что проживу в этой стране значительную часть своей жизни. Я никогда не ставил задачи переехать жить в Америку, да и вообще эмигрировать куда-то из России. Мне было вполне комфортно в Москве, особенно в МГУ, где я с большим удовольствием преподавал отечественную историю. В США я приехал, как полагал, на несколько месяцев – по контракту с парой американских исследовательских центров и одним университетом для чтения курса лекций и написания книги. Однако первый контракт вскоре обернулся предложением мне другого, еще более интересного, потом третьего и т. д. Америка приняла меня к себе без каких-либо особых усилий с моей стороны. Правда, и без особого сопротивления. При этом я продолжал поддерживать тесную связь с Россией, сохранял ее гражданство, часто туда ездил, участвовал в совместных проектах. Последние более чем три десятка лет я жил, по сути дела, в обеих странах, невольно зарабатывая невероятное количество полетных миль над Атлантикой.

За прошедшие десятилетия Америка изменилась очень сильно. Это, безусловно, одна из самых динамичных стран современности. То, что я находился внутри США, но притом

оставался как бы несколько в стороне, позволило мне особенно ясно замечать все эти изменения. Америка Джо Байдена существенно и практически во всех сферах отличается от Америки времен Джорджа Буша-старшего. Она не стала лучше или хуже, просто она другая. И процесс ее внутренней эволюции, я убежден, далек от своего завершения. Америка все еще страна-подросток, которая находится в поисках самой себя. Можно сказать, что это проект, далекий от окончательного оформления. Мне часто указывают, что ровесником Соединенных Штатов является Большой театр в Москве. Действительно, и Большой театр, и США появились в 1776 году с разницей в несколько месяцев. Россия к тому времени уже была огромной империей с богатейшей историей, многовековыми традициями и опытом, выдающейся культурой и серьезным влиянием на мировую политику. Однако мне представляется, что сравнение возраста целой страны с возрастом одного театра отнюдь не выглядит уничижительно для Штатов. Напротив, за сравнительно небольшой исторический период – гораздо меньший, чем был в распоряжении других великих держав, – США прошли блестящий путь от зарождения где-то на провинциальной обочине тогдашней цивилизации до мирового лидера, от статуса колонии до положения глобальной сверхдержавы, которая на протяжении многих десятилетий в значительной степени определяет то, как развивается весь наш мир. Другими словами, Соединенные Штаты – молодая по возрасту и духу

страна, за очень короткий срок добившаяся феноменального успеха как в построении самой себя, так и в достижении глобального влияния.

Конечно, нет никаких гарантий, что успех предыдущих двух с половиной веков Америки обязательно обернется успехом следующих. Как историк, я отчетливо понимаю, что всему рано или поздно приходит конец: людям, политическим режимам, странам, экономическим системам... Тем не менее я не вижу оснований для провозглашения «конца истории». Наоборот, я вижу, как мы – все человечество – входим в новый длительный исторический период, где прошлые успехи и достижения не смогут помочь тем, кто будет слишком сильно на них уповать, недооценивая необходимость национального динамизма и обновления. И то, что Америка продолжает демонстрировать подобный динамизм, проявляя свою неумную национальную энергетику, является залогом того, что ее дни как сверхдержавы отнюдь не подходят к концу и ее могильщикам не стоит слишком оптимистично оценивать «угасание США». По крайней мере, это мое мнение, которое я никому не навязываю.

Динамизм американской жизни снова позволил мне написать очередную – четвертую в данном ряду – книгу про народ Америки, образ жизни, менталитет и логику мышления жителей этой большой страны, их взгляд на себя и на мир вокруг. Причем я не повторял того, что уже было написано мною в предыдущих книгах. У данной книги есть еще

одна особенность: я пошел на определенный риск и включил в нее несколько десятков американских примеров того, что в России называется анекдотами. Зачем я это сделал? Я убежден, что то, над чем смеется тот или иной народ, как именно он шутит (в том числе и над собой), является важнейшей характеристикой его глубинной культуры и мышления. Ведь не секрет, что любой народ всегда смотрит на жизнь через призму национальных стереотипов и клише. Юмор – самый естественный, природный, если хотите, элемент национального характера и восприятия окружающей действительности. У каждого народа, в каждом языке юмор уникален. Его невозможно сфальсифицировать, имитировать или навязать извне. Его не может отредактировать никто, кроме меняющегося времени. Американский юмор – неотъемлемая часть американской культуры: как элитарной, так и массовой.

В чем же заключался риск включения этих анекдотов в книгу? Дело в том, что юмор нельзя адекватно – с сохранением всех оттенков и смыслов – перенести в другой язык. Любой иноязычный юмор непереводадим или почти непереводадим. Если же его все-таки удастся перевести, то он, как правило, теряет почти все нюансы, смыслы, значения и становится или просто несмешным, или, что еще хуже, тупым и вульгарным. Массовый юмор в любой стране неразрывно связан с общей культурной атмосферой, национальной историей и искусством – именно оттуда тянутся связующие нити, делающие шутку шуткой. Если вы не ходили в советскую

школу, не были в армии, не смотрели мультики или классические фильмы (такие, например, как «Джентльмены удачи», «Бриллиантовая рука» или «Белое солнце пустыни»), не знаете, кто такой Чапаев или Вовочка, чем были смешны Леонид Ильич или чукча, не имеете представления о деталях обихода и повседневной жизни, национальный юмор вам будет недоступен.

Мой риск заключался в том, что я не планировал рассмешить читателя этой книги. Я стремился показать ему, над чем имеют обыкновение смеяться американцы. Юмор, повторю, – очень деликатная и сокровенная часть национальной культуры, практически непереносимая в другую социальную и языковую атмосферу.

У американцев замечательный юмор, но понять его не носителю языка (да пусть даже и носителю, но не американцу) почти невозможно. Как, впрочем, и российский юмор, и любой другой. Одна из моих первых работ, опубликованных в США много лет назад, была посвящена советскому (в основном политическому) юмору периода застоя, перестройки и распада СССР. Все, что я фиксировал в ней, было очень смешно, пока я не увидел перевод собственного текста на английский язык и не услышал просьбы американцев объяснить ту или иную шутку. Как читатель понимает, объяснить шутку невозможно. В конце концов я просто стал говорить, что это смешно звучит на русском языке и над этим смеются в России. Я просил американцев поверить мне на слово и

воспринимать российские анекдоты не как развлекательный элемент, а как срез национальной культуры, менталитета и общественного настроения, характерный для страны в определенный исторический момент. Точно так же я прошу читателя относиться и к американским анекдотам в этой книге.

Однажды, много лет назад, в составе небольшой группы политологов мира мы ужинали в президентской резиденции Бочаров Ручей (в Сочи) с Владимиром Путиным. Шел длинный и серьезный разговор. Чтобы его немного разнообразить, Путин (человек с большим чувством юмора и огромным запасом шуток) рассказал такой анекдот: «В Грузии турист едет на машине по горной дороге и видит дорожный знак, на котором изображены два крупных яйца. Он в недоумении проезжает мимо, не понимая, что значит этот знак. Через полсотни метров турист видит местного гаишника, притормаживает и спрашивает у него: “Скажите, пожалуйста, что означает это знак с двумя яйцами, который я только что проехал?” Грузинский гаишник эмоционально реагирует: “Вах, дарагой! Вах, Вах! Как не знаешь, дарагой? Это значит, что через двести метров дорога раздвайца!”». Рассказывая эту шутку, Путин даже немного изобразил грузинский акцент. Я не знаю, что чувствовали переводчики-синхронисты, потому что перевести такое совершенно невозможно. Поздно вечером в гостинице мои иностранные коллеги потребовали, чтобы я объяснил смысл путинской шутки. Я как мог удовлетворил их любопытство – однако было очевидно,

что юмористическая составляющая осталась для них полной загадкой. Кстати, эта шутка вошла в несколько книг о Путине, написанных позже моими коллегами, которые присутствовали на том ужине.

Безусловно, в юморе разных стран и народов имеются принципиальные различия. Я вижу как минимум два отличия американских анекдотов от российских. Первое: американцы позволяют себе смеяться над всем, безо всяких ограничений. Например, в США немало очень популярных, однако жестоких и унижительных шуток на тему матерей. В каждой из своих книг на данную тему – «Америка... Живут же люди!», «Америка: исчадие рая» и «Империя свободы» – я уже писал о таких шутках, поэтому в этой книге их не будет. В России (да и во многих других странах) за подобные шутки сразу можно было бы получить по физиономии. Второе: американцы в собственных анекдотах практически всегда выглядят глупо. Они в шутках – всегда та сторона, над которой смеются. Этим американские анекдоты отличаются от российских, в которых русские обычно самые находчивые, ловкие и сильные по сравнению с другими героями. В любом «классическом» русском анекдоте про «встречаются немец, француз и русский...» можно быть уверенным, что русский так или иначе возьмет верх. В американском же варианте («встречаются немец, француз и американец...») американец будет наиболее неадекватным персонажем. Даже, можно сказать, самым тупым. Американская традиция

смеяться над всем, но в первую очередь — над собой получает в шутках максимальное воплощение. Лично мне эта практически безграничная национальная самоирония нравится. Но повторю: пусть читатель не ждет, что ему при чтении подобных шуток обязательно будет смешно.

Я пишу эти строки 16 августа 2021 года, когда американцы спешно эвакуируют свои войска из Афганистана. Хотя моя книга не про политику, мне неизбежно приходится периодически к ней возвращаться. Уход США из Афганистана, на мой взгляд, явился не просто американским поражением. Я оцениваю его как фундаментальное отступление всей современной цивилизации, построенной на принципах светского государства, свободы человеческого выбора и социального прогресса. Конечно, неудача в Афганистане окажет определенное воздействие на Соединенные Штаты, однако я убежден: в долгосрочной перспективе гораздо большее воздействие она окажет на весь мир. Каким именно будет это воздействие, покажет ближайшее будущее, однако в том, что оно будет негативным, сомнений у меня нет.

В любом случае, работая над этой книгой, я не ставил задачу убедить кого-то полюбить Америку, либо разочароваться в ней, либо возненавидеть ее еще больше. Я выступал в роли нейтрального, но доброжелательного наблюдателя за этой большой, разнообразной и быстро меняющейся страной, населенной замечательным и трудолюбивым народом, среди которого, как, естественно, и везде, встречаются

ся отнюдь не замечательные, даже отталкивающие, отвратительные люди. Америка не рай земной: все, кого данная тема касается, это давно уже поняли. Но она представляет собой попытку американцев построить максимально возможный рай *для себя*. Может быть, эта попытка и не удастся, как не удалось это сделать ни СССР, ни другим государствам, стремящимся найти наиболее привлекательную и эффективную модель общественного устройства. Мировая история в какой-то степени кладбище этих попыток. Но американский эксперимент еще вовсю продолжается. И пока он продолжается, пока Америка остается самой влиятельной страной на планете, с выдающейся экономикой, высочайшим техническим уровнем и мощнейшей армией, нам всем надо иметь максимально адекватное представление об этой стране. Очищенное от пропаганды «за» и от пропаганды «против», от оценки Америки только по ее шагам во внешней политике или сиюминутным внутренним изменениям.

Меня всегда поражала огромная пропасть между количеством американских новостей, фактов, имен, событий, ежесекундно заполняющих собой эфир всего мира, с одной стороны, и минималистским, упрощенным, односторонним, даже фальсифицированным знанием мировой общественности о реальной Америке, с другой стороны. Уже много десятилетий Америка является главным и объектом, и субъектом мировых информационных потоков. Однако в этих потоках парадоксальным образом почти нет самой Америки,

нет американцев. Я надеюсь, что данная книга поможет кому-нибудь более отчетливо увидеть Америку такой, какая она есть, а не такой, какой ей самой хотелось бы казаться – или какой Америку изображают ее искренние и фальшивые друзья, союзники, враги и конкуренты.

Люди

Америка – одна из самых молодых и динамичных стран мира. А за последние несколько десятилетий она так сильно изменилась – экономически, политически, идейно, культурно, – что пожилые американцы жалуются: они не узнают страну своей молодости. К лучшему эти перемены или к худшему? Трудно судить, никто не знает однозначного ответа на этот вопрос. Меняются, конечно, и сами американцы. Огромное количество иммигрантов ежегодно приезжает в Америку – со своими привычками, со своим образом жизни. Они тоже меняют США. Численность населения Соединенных Штатов постоянно растет. Каждый день прибавляются чуть меньше семи тысяч человек, из которых около трех тысяч – иммигранты. В 2021 году общая численность населения США, как считают демографы, составляла примерно 335 миллионов человек. В год распада СССР – 1991-й – американцев было меньше на 80 миллионов.

Отличительная черта американцев – их мобильность (это, кстати, одна из причин успеха американской экономики). Это нация «с шилом в одном месте». Средний американец в течение своей жизни переезжает из штата в штат, из города в город почти 12 раз. Часто это переезд на другой край страны. Они постоянно находятся в поиске более подходящей работы, более выгодных условий для получения обра-

зования, лучшей жизни на заработанную пенсию. Например, я сам несколько лет жил в Северной Каролине, жил в городе Сент-Луис, штат Миссури. Работал и жил в Стэнфорде и Пало-Альто, штат Калифорния, в Чикаго, в Нью-Йорке и, конечно, в Вашингтоне. За более чем 30 лет я объездил всю Америку. Возможно, есть два-три штата, в которых я был только по одному разу. В большинстве же штатов я бывал многократно. Упрекнуть меня в незнании Америки довольно трудно, тем более что в некоторых штатах я не просто жил, а подолгу работал. И сейчас я живу на границе столицы США Вашингтона и штата Мэриленд, в очень симпатичном столичном пригороде. И я не один такой. Таких, как я, в США абсолютное большинство.

Плотность населения в США составляет около 35 человек на квадратный километр, причем оно распределено по территории страны очень неравномерно. Мобильность для американца естественна. Поэтому в Америке мало кто спрашивает «Откуда ты?» – в смысле «Где ты живешь?». Спрашивают обычно, где ты родился, какую школу и какой университет окончил, где работаешь.

Для гражданина США работа имеет огромное значение. Американцы работают очень много. Они в массе своей безусловные и абсолютные трудоголики. Вынужденные или добровольные – иногда понять трудно. Конечно, американская система, где все построено на очень серьезной конкуренции, заставляет их много работать. Каждому американцу

в спину дышит целая толпа людей, готовых занять его место. Причем не только из США, но и из других стран мира. Поэтому приходится держаться за место, ведь работодателю зачастую проще взять человека из Индии, из России, из Восточной Европы, потому что у американцев запросы выше. Они хотят страховку, более высокие зарплаты, социальный пакет и т. д. Однако в первую очередь именно трудоголизм позволяет им зарабатывать больше, чем зарабатывают жители многих стран мира, и иметь уровень индивидуального потребления гораздо выше среднемирового. Соединенные Штаты – государство, наверное, не самое эффективное в мире: оно разбазаривает, нерационально тратит огромные деньги, однако американская экономика, приводимая в движение неумным стремлением рядовых американцев работать много – сказывается, конечно, протестантская культура и менталитет, – делает Америку той великой державой, какой она является. Я не раз говорил и писал, что, независимо от того, сколько у вас денег в банке, какими богатствами и недвижимостью вы обладаете, в США вы не добьетесь уважения и признания, если не работаете. Хотя бы в собственном благотворительном фонде, добровольцем в храме, больнице или приюте для бездомных животных.

Интересно, что подавляющее большинство жителей США не выезжают отдыхать за границу, предпочитая дальним перелетам поездки по своей стране. Внешний туризм для американца – это всегда далеко, как правило, «за океаном».

На заграничные поездки может просто не хватить короткого отпуска. Поэтому внушительной частью американской экономики является внутренний туризм. Путешествуют американцы в основном на собственных автомобилях. Им нравятся большие машины: разного рода джипы, мини-автобусы, куда загружается семья, собака, куча вещей, включая воду и набор лекарств, – все мало-мальски необходимое. Я думаю, так происходит отчасти потому, что американцы очень привыкли к комфорту. Удобства они ценят превыше всего. И вообще вся Америка «заточена» на удобство для простого человека. Удобство и, конечно, автономность. Загруженный вещами большой собственный автомобиль – апофеоз удобства и автономности. Как на уровне страны в целом американцы живут, не обращая внимания на то, что происходит в мире, так и отдельный житель Соединенных Штатов садится в машину – и все: он там как в коконе. Он не зависит от окружающего мира. Ему ничего не надо, ну разве что остановиться на какой-нибудь стоянке для отдыха. Такие обустроенные стоянки есть практически везде. И чем меньше ты зависишь от окружающего мира, тем надежнее – так считает подавляющее количество американцев. Поэтому и дома они накапливают большие запасы всего: от туалетной бумаги до воды. И если, не дай бог, что-нибудь случится, американец сможет прожить в автономном режиме довольно долго. Это его успокаивает и придает уверенности.

Время обеда в самолете. Стюардесса спрашивает

пассажира экономкласса, будет ли он обедать. «Какой у меня выбор?» – спрашивает пассажир. Стюардесса отвечает: «Вы можете сказать “да” или “нет”».

* * *

Два человека выпивают в баре. Один другому говорит: «Вы говорите, что работаете в авиакомпании. Вы механик?» «Нет, – отвечает второй. – Я управляю механизмом, который чистит туалеты от человеческих отходов после посадки». Первый: «Вам, должно быть, много платят за такую работу!» Второй: «Вы смеетесь?! Сущие копейки!» Первый: «Но по крайней мере у вас хороший социальный пакет?» Второй: «Социальный пакет?! Я сам себе покупаю страховку, у нас нет пенсионного плана, и, когда я хочу куда-нибудь слетать, мне приходится покупать билет за полную стоимость». Первый: «Тогда почему вы не увольняетесь?» Второй: «Как? Уйти из авиации?!»

* * *

Один мужчина решил полетать на воздушном шаре и заблудился. Заметив человека на земле, он закричал: «Не могли бы вы мне помочь? Я не знаю, где нахожусь». Человек на земле кричит в ответ: «Да, я могу помочь. Вы находитесь в воздушном шаре на высоте примерно 50 метров и движетесь в сторону

запада со скоростью две с половиной мили в час». Путешественник кричит в ответ: «Вы, должно быть, инженер?» Человек на земле спрашивает: «Как вы об этом узнали?» Путешественник: «Все, что вы мне сказали, технически правда, но я совершенно не понимаю, какую пользу могу из этого извлечь для себя в нынешней ситуации. Я все еще не знаю, где нахожусь». Человек на земле: «А вы, наверное, менеджер?» «Да, – отвечает путешественник, – но как вы узнали это?» Человек на земле: «Вы не знаете, где вы и куда движетесь, но при этом ожидаете, что я решу ваши проблемы. На самом деле вы находитесь там же, где и находились до встречи со мной, но теперь убеждаете меня, что я каким-то образом в этом виноват».

Не лезь ко мне!

В одной из своих книг про Америку я много писал о значении личного пространства для американца. Не буду здесь повторяться, но добавлю некоторые моменты. В США существуют довольно жесткие установки по поводу того, что можно, а чего нельзя выносить на публику. Например, не принято обсуждать свои и чужие зарплаты, накопления и прочие доходы. Не очень принято обсуждать чужое здоровье и болезни, как и любые конфиденциальные медицинские вопросы. Если американец услышит какой-то подозрительный шум у соседей, то он никогда не пойдет выяснять, в чем дело, а позвонит или в полицию, или управляющему зданию. Причем это не зависит от отношений с соседями – они могут быть замечательными, просто никто не хочет оказаться хоть как-то связанным с чужими проблемами. Помочь он будет готов всегда, но только после того, как полиция или менеджер выяснит, в чем же там дело.

В английском языке есть понятие *privacy* – «частное, личное пространство». На русский язык его переводят очень по-разному, но точного эквивалента этому слову в нашем языке все-таки нет. А это очень важное понятие, объясняющее, как живет Америка и чем ее образ жизни отличается от российского, с его гораздо большим коллективизмом и соборностью. Личное пространство для американцев всегда было

важно, оно является частью их понимания свободы и независимости. Американцы в целом гораздо больше, чем, скажем, россияне, стараются дистанцироваться от людей. Если вы подходите слишком близко, американец начинает нервничать и воспринимает это как акт агрессии. Не дай бог просто дотронуться до человека – любой физический контакт расценивается как еще большая агрессия, даже если вы просто похлопали человека по плечу без предупреждения. Объятия и поцелуи тоже не особенно популярны. Американцы не берут друг друга за руку или под руку при встрече, нежимают друг другу руку и уж тем более не обнимаются и не целуются в щеку по-брежневски, троекратно. Такие жесты не воспринимаются ими как выражение дружеской симпатии. Они могут взмахнуть рукой, приветствуя друг друга. Впрочем, если протянуть американцу руку, он, скорее всего, ее пожмет.

Кстати, американских нищих не гоняют, если они не создают общественную угрозу, спокойно сидя на улице, даже в самом центре города. Но они ни в коем случае не должны задерживать и хватать прохожих за рукав или за локоть, прося деньги, потому что это будет воспринято как нападение – и кончится для просящего довольно плохо. Обходя данный запрет, они применяют особую уловку. Подходят, например, к проходящему мимо мужчине и протягивают руку для рукопожатия. Человек, особенно если он воспитан в определенной культуре, тут же добровольно жмет эту руку. И уже по-

сле этого, не отпуская руки невольного собеседника, нищий начинает выкладывать свои проблемы. Попробуй теперь докажи, что он насильно заставил тебя пожать руку. Поэтому лучше вообще руки не пожимать, хотя многие мои друзья из России рассказывают, что они отвечают на рукопожатие на улице совершенно автоматически. Такой советский, что ли, инстинкт. Я тоже в прошлом не раз попадался на эту удочку.

Когда необходимо стоять в очереди, американец чувствует себя комфортно, если дистанция до соседа составляет 1,4 метра. Это проверено сотнями исследований. Конечно, бывают в США и более плотные очереди, и толкучка в общественном транспорте, но американец будет воспринимать это как экстремальную, то есть ненормальную, ситуацию. В разных странах, кстати, комфортную дистанцию определяют по-разному. В среднем по Европе, например, она составляет 0,8 метра. Если будете в Америке, попробуйте где-нибудь в очереди или на остановке встать к американцу чуть ближе обычного – и вы увидите, как он отодвинется или начнет вертеть головой, пытаясь понять, где же источник его дискомфорта.

Интересно, что к беременным отношение несколько иное: безо всякого стеснения к ним подходят, начинают говорить о ребенке, кладут руку на живот. Это немного странно и противоречит общей американской концепции не трогать друг друга. Подобное поведение совсем не воспринимается как сексуальное посягательство. Беременных женщин из России,

которые оказываются в Америке или специально прилетают сюда рожать детей, такая местная привычка повергает в шок. Особенно на фоне общего контактного пуританства.

Громкие и доверчивые

В 1939 году советский писатель Евгений Петров начал писать роман «Путешествие в страну коммунизма». Он написал всего несколько глав. Роман написан от лица американца. По ходу повествования герой романа сталкивается с другим американцем – предпринимателем по имени мистер Фингльтон: «В этом человеке сосредоточились все американские недостатки и нет ни одного из американских достоинств. При этом недостатки, которые у иных моих соотечественников носят довольно милый и безобидный характер и составляют лишь еле заметную черту, у мистера Фингльтона доведены до крайности, очищены от примеси всего симпатичного и человеческого. Они заложены в его натуре, так сказать, в химически чистом виде. Американцы чрезвычайно общительны. Мистер Фингльтон надоедлив. Американцы знают себе цену. Мистер Фингльтон самонадеян. Американцы любят грубоватую шутку. Мистер Фингльтон обладает остроумием жеребца и в состоянии издавать одно лишь ржание. Американцы иногда чересчур оптимистичны. Мистер Фингльтон просто глуп. Американцы деловиты и уважают деньги немного больше, чем они того заслуживают... Наша обычная американская способность быстро делать деньги доведена мистером Фингльтоном до виртуозности. Она превратила его в своеобразного маньяка, в какой-то авто-

мат для выколачивания денег». Далее автор пишет, что такие люди, как мистер Фингльтон, все чаще задают тон жизни, задают критерии того, как надо жить. То, что вызывало в свое время раздражение у героя романа – соотечественника мистера Фингльтона, – после превращения США в глобальную сверхдержаву стало вызывать определенное раздражение уже у всего мира.

Действительно, американцы не просто говорливы – они откровенно шумны и, скажем так, демонстративны, разговаривают друг с другом громко, обращая на окружающих мало внимания, в результате чего производят впечатление не очень воспитанных людей. Им нужно много места, и они занимают собой все пространство. Такова одна из национальных особенностей. Где бы американцы ни находились – в общественном транспорте, на улице или в ресторане, – они и не подумают понижать голос, даже обсуждая деликатные темы. Им плевать, если кто-то услышит, что они говорят. К тому же они полагают, что их никто не слушает. Американцы исходят из того, что окружающим безразлично, о чем идет разговор. Сами они, к моему большому удивлению, действительно умудряются не слушать, о чем беседуют находящиеся рядом люди.

В результате многолетнего общения с американцами я убедился, что воспитаны они в целом не хуже и не лучше представителей других стран, но есть ряд культурных отличий. В США считается настоящим хамством во время встре-

чи или обеда даже просто положить рядом с собой на стол мобильный телефон. Я уж не говорю о том, чтобы на глазах у собеседника углубиться в интернет. Я понимаю, что в России и ряде других стран это вполне допускается, но очень многие американцы воспримут такое поведение как проявление плохих манер. Мол, или ты общаешься со мной, или сиди в своем телефоне. Впрочем, это правило не распространяется на американских подростков, которые, даже сидя рядом, будут общаться друг с другом через социальные сети. Ну и, само собой, вам сделают резкое замечание за громкие разговоры или невыключенный мобильный телефон в кинотеатре, во время спектакля или деловой встречи.

Подобно тому как в Америке нет традиции шептать, скрывая тему разговора, точно так же отсутствует привычка по приходе домой задерживать шторы на окнах, отгораживаясь от любопытных взглядов с улицы. Отчасти это связано с тем, что у большинства американцев не было никаких тайн, особенно политических, от государства, а сами государственные органы до последнего времени никогда особенно не подслушивали и не подглядывали под окнами своих граждан. Когда я в первый раз приехал в Америку во второй половине 1980-х, меня это поражало: ты идешь по улице и невольно видишь все, что происходит в домах. Американский дом в этом смысле как большой аквариум. Я пытался понять, откуда такая традиция. Спрашивал у многих американцев. Они отвечали: «Может быть, у вас в России и надо было прятать-

ся от соседей или от спецслужб, закрывать шторы и говорить шепотом на кухне, но у нас такой проблемы никогда не возникало, поэтому у нас нет традиции закрываться. Ну видят нас соседи – и видят. Они же не будут специально смотреть, что у нас тут делается». Действительно, никому нет дела до того, что происходит в доме у соседей. Тем не менее сегодня ситуация постепенно меняется. Вуайеризм, как и съемки скрытыми камерами, уже стал очень большим бизнесом – и все чаще можно наблюдать задернутые шторы, главным образом в спальнях и домашних гардеробных комнатах. Я уж не говорю про прослушку спецслужбами.

В больших городах – например, в Нью-Йорке, особенно на Манхэттене, – уже давно на окнах и дверях стоят и решетки, и три замка, и железные жалюзи, но в маленьких городах на Юге и Среднем Западе до сих пор высок уровень доверчивости населения. Я помню, лет двадцать назад приехал прочитать курс лекций в небольшом колледже в городке Ланкастер, штат Пенсильвания, и с удивлением обнаружил, что мои соседи уехали в Европу на неделю, оставив дом незапертым и даже не выключив телевизор. В Ланкастере преступность на тот момент была практически нулевая, хотя до Нью-Йорка всего пара часов езды на машине. Потом я замечал подобное и в других местах, где мне доводилось жить: невыключенные телевизоры, незапертые или запертые чисто символически двери, огромные стеклянные стены домов, через которые, как в «Доме-2», видна почти вся жизнь семьи, – все

это в Америке является скорее правилом, нежели исключением.

И это, кстати, одна из причин возникновения привычки громко говорить в публичных местах: американцы не считают нужным скрывать детали своей жизни и свои мысли от окружающих и государства (хотя, повторю, в последние годы соответствующие опасения стали появляться здесь у многих все чаще. Особенно после президентских выборов 2020 года, когда страна раскололась на сторонников и противников Трампа). Вторая причина заключается в том, что поколениям переселенцев приходилось переговариваться друг с другом на большом расстоянии, в непогоду, во время движения или даже перестрелки. Так или иначе, но американцы остаются одной из самых громких наций в мире. Их громкие разговоры воспринимаются представителями других стран не только как проявление огромной самоуверенности (что отчасти справедливо), но и как попытка доминировать над окружающим пространством (о чем американцы даже не задумываются).

Как бы то ни было, шум американцы создают большой, и не только в общественных местах, но и в офисах – в этих самых open space, «открытых пространствах». В огромном помещении, разделенном невысокими перегородками, все видно и слышно. Это отвлекает, и сосредоточиться бывает нелегко. Начав работать в Америке, я сам столкнулся с этим. Даже в очень серьезных организациях, например в «Нью-

Йорк таймс», шум стоит такой, как будто на базаре карманника ловят. А журналисты в этом гае сидят и пишут статьи. Я был поражен и не мог понять, как они умудряются работать в такой обстановке.

В целом американцы – народ довольно открытый, говорливый и многословный. Они быстро идут на сближение с незнакомыми людьми. К этому их приучила вся история собственной страны. Они много и охотно рассказывают любому собеседнику, в том числе совершенно постороннему человеку, о своей жизни: откуда они, где учились, сколько работают, чем занимаются и т. д. Они не привыкли утаивать такие подробности, хотя в последние годы условия стали меняться. За излишнюю открытость порой приходится расплачиваться слишком дорого. Согласно опросам общественного мнения, почти 50 % взрослых американцев считают, что межличностное доверие снизилось до критического уровня. Сегодня в США уже насущная проблема – как убедить родителей в том, что они просто обязаны научить своих детей опасаться чужих людей, не вступать в разговоры на улицах, не принимать подарки от незнакомых... Одним словом, доверять своему недоверию. Пока это не очень удается. Россияне здесь явно впереди.

Прозрачная крепость

Американская система построена на том, что каждый должен обладать своим жильем: в этом основа политической и экономической стабильности. В идеале у каждого американца должен быть свой дом. Это одна из основных американских «скреп» и определенный залог свободы. Имея свою собственность, вы становитесь гораздо более независимым от государства. Это аксиома. Американцу, в отличие от россиянина, и в голову не придет, что его собственность кто-то может отобрать. Такие случаи иногда бывают, но они не являются типичными. Долги, пусть даже они и есть, – это долги частным банкам и другим частным коммерческим организациям, но отнюдь не государству. А чем меньше вы зависите от государства, тем более свободны политически, и государство с вами ничего и сделать-то не может. Такова логика отношений государства и человека в США.

При этом, безусловно, в Соединенных Штатах немало людей, которые не являются домовладельцами. Среди них встречаются самые разнообразные психологические типы. Есть те, кто сознательно выбрал нищенскую жизнь – по разным причинам. Есть так называемые метросексуалы, предпочитающие городской образ жизни, с обширнейшим рынком услуг и развлечений. Есть те, кому просто нравится городской уровень бытового комфорта. Есть молодежь и сту-

денты, молодые семьи с детьми и т. д. Однако среди этого пестрого населения есть те, у кого жизнь не сложилась – и они оказались на ее обочине, иногда вообще без жилья. Это и «вечные бедные», которые так и не смогли встать на ноги. И всевозможные асоциальные элементы. А также люди, у которых прошлая нормальная жизнь разрушилась из-за развода, банкротства, потери работы, увлечения наркотиками или азартными играми и т. д.

В одной из своих книг я подробно писал о таких людях. Некоторые из них оказались на самом дне, однажды выпав из довольно высоких социальных кругов, но принципиально не предпринимают никаких попыток вернуться. Среди бездомных Америки есть особая категория людей, для которых бездомность – это осознанный выбор. В США это целая философия – быть «вне общества», не жить по общим правилам, игнорировать то, к чему стремится подавляющее большинство вокруг. Поразительно, но среди таких граждан не только молодежь, но и пожилые люди.

Президент Рональд Рейган в свою бытность в Белом доме решил полностью уничтожить бездомность в Америке и на федеральные деньги построил в больших городах огромные многоквартирные здания с двух-, трех- и четырехкомнатными квартирами. Их раздавали бедным бесплатно или за совсем символическую плату. Но все пошло не так, как планировалось, и сейчас большинство этих домов, если их еще не снесли, стоят заброшенными и полуразрушенными.

Дело в том, что, когда людей туда поселили, выяснилось следующее: часть из них вообще терпеть не может такие человеческие «муравейники» и потому не хочет жить в квартирах. Они предпочитают жить свободно, пусть и на улице. В итоге такие районы быстро стали местами повышенной криминальной активности, распространения наркотиков и проституции. В общем, все, что может быть плохого, постепенно сконцентрировалось в этих домах, и правительство потихоньку забросило данный проект. Ведь всем американцам – даже бедным и обездоленным – известно, что государство в США не может указывать людям, как им жить. Америка не Страна Советов. Популярный в России американский сериал «Бесстыдники» (Shameless), на мой взгляд, ярко и даже цинично раскрывает эту тему.

Если в 1930-е годы Америка была в основном одноэтажной (помните одноименную книгу Ильи Ильфа и Евгения Петрова?), то после Второй мировой войны она почти полностью превратилась в двухэтажную. Двухэтажный дом на одну семью с отдельной спальней для каждого члена семьи плюс комната для всех и комната для гостей – наиболее оптимальный для американцев вариант. Они уже давно строят дома, которые легко снести или перестроить. Последние десятилетия для возведения домов используют материалы, которые строители в России просто не восприняли бы всерьез. По российским стандартам американские дома выглядят крайне хлипко. Тоненькие стены между комнатами, тонкие на-

ружные стены, одинарные стекла. Меня это в свое время поражало. Я видел, что люди сооружают подобные дома даже в районах, где периодически происходят землетрясения, пожары или наводнения. Эти дома чуть ли не каждый год стихия уничтожает полностью, но их владельцы, получив страховые выплаты, тут же на прежнем месте строят новые. Наконец я понял, что американцы руководствуются здесь простой мыслью: строить дом, превращая его в средневековую крепость, которая будет стоять веками, никакого смысла нет. Потому что каждое новое поколение хочет жить в другом доме – с точки зрения месторасположения, архитектуры, технической обустроенности и т. д. Детям родительский дом никогда не нравится. Тем более что через 10–20 лет стоимость дома начнет снижаться, а страховка – расти, придется постоянно что-то ремонтировать. К тому же сейчас уже свыше 15 % американских домохозяйств используют солнечную энергию для освещения и обогрева. А старые крыши далеко не всегда для этого подходят. Поэтому разумнее строить недорогой дом, который легко ломать и перестраивать. Вот участок земли – другое дело, его надо беречь. Хотя, конечно, любители относительно старинных домов есть и в Америке.

Большинство американцев и от автомобилей, и от домов требуют удобства и дешевизны. И живут в домах, где можно сильным ударом кулака проломить стену в другую комнату. (Я однажды это сделал сам в минуту раздражения.) Аналогично, уронив на пол шкаф, можно серьезно повредить пол,

а то и пробить потолок на нижнем этаже. В США к дому относятся не так, как это принято в России или Великобритании. Поговорка «Мой дом – моя крепость» – не для Америки. К тому же американец, как я уже отмечал, часто переезжает из города в город, из штата в штат в поисках лучшей работы, учебы, пенсии. Ну какой тут смысл строить основательно? Особенно если учесть, что американские дети в большинстве своем с родителями не живут. Они относительно быстро уходят из дома и сами строят свои дома. Или снимают жилье.

Если вы впервые придете в гости к обычному американцу, то с самого начала он почти наверняка проведет для вас своеобразную экскурсию по своему жилищу. В каждой комнате извиняясь за бардак, он объяснит, что это – спальня ребенка, а это – спальня другого ребенка, это – общая спальня самих хозяев, а вот ванная, другая ванная, гостиная, кабинет и т. д. Такова чисто американская традиция, связанная с открытостью – иногда, может быть, слишком демонстративной. Показывать семейные фотоальбомы, как это делалось в Советском Союзе, здесь совсем не принято, а вот свои дома – пожалуйста. Многие домовладельцы с удовольствием проведут вас и по своему участку, покажут бассейн или площадку для гриля (если они есть), обсудят с вами периодичность покоса травы и ее полива. Стеклянные входные двери, огромные окна, иногда от пола до потолка, задние двери, которые очень часто не запираются и служат своеобразным запасным

входом в дом на случай, если хозяева потеряли или забыли ключи, — одним словом, вы увидите все.

Вообще, американский дом — настоящее царство дверей. Кроме уже упомянутых, имеются еще двери в дом из гаража. Часто на втором этаже дома есть двери на веранду или лоджию. Обязательно есть дверь в подвал, так называемый бэйсмент, где расположены всякие агрегаты, обеспечивающие жизнедеятельность всего жилища: нагреватель воды, система контроля температуры в комнатах, пылесос, электрический распределитель, система охраны дома и т. д.

Повторяю, американский дом — не британский дом, который «моя крепость». Американский дом максимально прозрачен, открыт для любых визитеров — в том числе и для нечастых любителей подглядывать. Другими словами, он очень уязвим, но американцев это особенно никогда не пугало. Да и знаменитый «случайный камень» с выемкой внутри для запасного ключа в большинстве случаев никуда не делся с дорожки перед домом. Так же как и запасные ключи в рюкзаках школьников, которые они, как известно, имеют привычку бросать везде при первом удобном случае либо забывать в школе, гостях или школьных автобусах.

Кстати, наивность американцев в вопросах собственной безопасности никогда не переставала меня удивлять. Впрочем, ситуация медленно, но неуклонно меняется и уровень доверия людей друг к другу в США падает с каждым годом. Конечно, это проблема не только Америки, но и всего ми-

ра. Когда и что стало стартовой точкой ломки этого доверия, сказать трудно. Пожилые американцы, которым я задавал этот вопрос, полагают, что все это незаметно началось в 50-е годы, когда после Второй мировой войны в Америку хлынуло огромное количество новых иммигрантов из разных стран, беженцев и переселенцев. Со своей культурой, со своими привычками, со своими религиями... и со своим криминальным миром. Американцы не были к этому готовы: не забудем, что Америка развивалась достаточно замкнуто в период между двумя мировыми войнами. В итоге американские ценности начали размываться – постепенно и даже, наверное, незаметно для самих граждан США.

Но особенно сильно все изменилось после 11 сентября 2001 года. С этого дня Америка действительно стала другой страной. Простые американцы начали уделять безопасности на порядок больше внимания: вешать замки и датчики, реагирующие на движение, на голос, на что угодно. В Северной Каролине, где я тогда жил, очень популярны были устройства, издававшие лай, как будто в доме есть собака. Одно время повсеместно применялись системы, которые периодически включали и выключали свет в разных комнатах дома, даже заводи́ли музыку или создавали типичный «домашний, кухонный шум». После террористического акта в Нью-Йорке американцы стали с большей активностью заключать договоры на охрану своих домов, и почти у каждого жилища появились таблички с названием компании и предупрежде-

нием, что, как говорится, «объект охраняется», а на окнах – маленькие наклейки с такими же предупреждениями. Самые богатые американцы более активно принялись переезжать в специальные охраняемые поселки и пригороды больших городов, окруженные забором, с охранником на въезде. Одним словом, все происходило примерно так же, как в России (по крайней мере, вокруг Москвы). Только в России таких поселков намного больше.

Американец шотландского происхождения сидит дома и размышляет вслух: «Я хожу в церковь каждое воскресенье. Но никто никогда не назвал меня религиозным человеком. Я постоянно отдаю большие деньги на благотворительность, но никто не зовет меня щедрым парнем. Я всегда помогаю пожилым людям перейти улицу или донести тяжелую сумку, но еще ни от кого не слышал, что я “сосед, который всегда готов помочь”. Я читаю книги, у меня большая библиотека, но ни разу меня не назвали мудрым... А стоило мне лишь раз в жизни трахнуть одну несчастную овцу!...»

* * *

Переехавший в свое время в Америку уроженец Новой Зеландии входит в спальню к своей жене с овцой под мышкой и говорит: «Вот посмотри – это та свинья, с которой я занимаюсь сексом, когда у тебя болит голова». Жена: «Это не свинья, а овца, идиот!» Муж –

жене: «Заткнись! Я не с тобой разговариваю».

* * *

Жили-были три брата-китайца. Их звали Ба, Ча и Фа. Эмигрировав в США, они решили поменять свои имена на американские. Ба стал зваться Бак, Ча – Чак, а Фа отправился обратно домой, в Китай.

* * *

Бог говорит архангелу Гавриилу: «Сегодня я создам новую страну. Назову ее Канада. Это будет замечательная, очень красивая страна. Там будут прекрасные леса и озера, чудесные реки и горы, подземные источники воды и великолепные редкие животные и рыбы. А жителей этой страны я сделаю очень милыми, добрыми, гостеприимными, дружелюбными. В общем, одними из лучших людей на Земле». Архангел Гавриил спрашивает: «Господи, не кажется ли тебе, что ты слишком щедр по отношению к этим канадцам?» Бог отвечает: «Нет. Подожди – и увидишь, какой забавный акцент я им дам».

* * *

Англичанин, канадец и американец попали в руки террористов. Те говорят: «Мы вас сейчас уьем».

Но перед этим мы позволим каждому сказать все, что он хочет». Англичанин отвечает: «Я скажу о преданности своей королеве!» Канадец говорит: «А я буду говорить о национальной гордости, национальных целях и ценностях, успехах и достижениях. Я буду говорить об истории конституционного процесса в Канаде, особенностях канадского общества и менталитета, о единстве и разнообразии канадской нации». Американец: «Просто застрелите меня, как только канадец начнет говорить».

* * *

Канадский рыболов отправился на зимнюю рыбалку. Он поставил свой стульчик на лед, достал бур и принялся сверлить лунку. Неожиданно сверху раздался голос: «Здесь нет рыбы!» Рыболов внимательно огляделся, но никого не заметил – и вернулся к сверлению дырки во льду. Голос сверху снова произнес: «Здесь нет рыбы!» Рыболов испугался, посмотрел вверх и крикнул: «Бог, это ты?» Голос: «Нет. С тобой говорит менеджер катка!»

* * *

Англичанин спрашивает американца: «Из какой страны вы родом?» Тот отвечает: «Из самой великой и замечательной страны в мире!» Англичанин: «Странно.

У вас самый странный акцент, который я когда-либо слышал».

* * *

– В чем особенность культурных связей Америки и Англии?

– Ни та ни другая страна никогда не заморачивалась выучить французский язык.

* * *

Два американца ирландского происхождения спасаются на лодке после крушения корабля в открытом океане. В лодке они обнаружили старую лампу, потеряли ее – и появился джинн, который пообещал выполнить одно желание. Один из ирландцев закричал: «Я хочу, чтобы ты превратил весь океан в океан пива “Гиннесс”». Джинн хлопнул в ладоши – и вся вода в океане превратилась в пиво «Гиннесс». Второй ирландец бросил на первого тяжелый долгий взгляд и сказал: «Это ты замечательно придумал. Теперь нам придется писать внутрь лодки».

* * *

Маленький американец шотландского происхождения пришел домой из школы и сказал

родителям, что у них ставят пьесу и он получил в ней роль. «Какую именно?» – спросила мать. «Роль шотландца – отца семейства», – ответил мальчик. Мать всплеснула руками и воскликнула: «Возвращайся в школу и скажи учителю, что хочешь роль со словами!»

* * *

Американец в сельской местности увидел, что какой-то путник пьет воду из ручья, зачерпывая ее ладонью. Он крикнул: «Не пей эту воду, она полна коровьего дерьма!» Прохожий поднял голову и ответил на очень плохом английском: «Я француз, я не понимаю английский язык!» Американец закричал еще громче, старательно выговаривая слова и подкрепляя их жестами: «Я говорю, используй две ладони. Так ты быстрее напьешься!»

* * *

– Какая разница между свиньями и австралийцами?
– Свиньи не превращаются в австралийцев, когда напьются.

Прозрачный офис

Максимально открыт и прозрачен не только американский дом, но и американский офис. Считается, что все двери в офисах должны быть открыты. А в идеале должны быть еще и стены стеклянные. Кстати, стеклянные стены в офисах – именно американское изобретение. То есть все друг друга видят и сачковать не получится, но при этом не нарушается ничье личное пространство и чувство свободы. Если дверь в офис босса закрыта – значит, лучше не входить: там идет важная конфиденциальная встреча или телефонный разговор, после которого двери снова откроются – и каждый сможет войти когда угодно. В частности, я был знаком с Россом Перо – человеком, который в свое время сыграл огромную роль в политической и экономической жизни Америки. Он был одним из первых миллиардеров, заработавших огромные деньги на IT-технологиях и на цифровой, как бы сейчас сказали, экономике. Он рассказывал мне, что в его личном офисе дверь всегда открыта: вдруг у его сотрудника появится замечательная идея, а ему придется записываться на прием и бог знает сколько ждать этого приема. Поэтому дверь открыта, сотрудник может войти в любой момент. Очень по-американски...

Собеседование при приеме на работу: «Мистер Джонсон, что, по вашему мнению, является вашей

главной слабостью?» Джонсон: «Моей главной слабостью является честность». Сотрудник отдела кадров: «Неужели? Мне кажется, что честность не является слабостью». Джонсон: «А мне совершенно наплевать на ваше идиотское мнение!»

Обычно большому боссу или хозяину фирмы совершенно не сложно самому сходить на офисную кухню и сделать себе кофе или разогреть в микроволновой печи сэндвич, а не просить об этом секретаршу. Такое поведение, с одной стороны, создает ему репутацию «своего парня», который не кичится высоким положением и вполне способен перебраться парой фраз о вчерашнем матче или о погоде с самыми младшими сотрудниками. А с другой стороны, позволяет начальнику исподволь контролировать ситуацию в офисе и неформально влиять на нее. Особенно это касается всякого рода политических или академических офисов, где принято подчеркивать свою демократичность и доступность. В реальности зачастую невозможно добиться приема у начальника, не поговорив с его секретаршей и не объяснив целей встречи. Но имидж важнее реальности. Очень часто офис представляет собой большое помещение, разделенное на маленькие отсеки невысокими – ниже среднего человеческого роста – перегородками. Одной стены у таких офисов, как правило, вообще нет. Именно так устроена значительная часть знаменитого Западного крыла Белого дома, где сидит часть сотрудников администрации президента. Минимум пафоса,

максимум простоты и практичности. Но и комфорта, если честно, там не так уж много. Парадоксально, но факт: многие важные для страны и мира решения готовятся в условиях относительного дискомфорта и небольших зарплат, которые получают сотрудники администрации американского президента.

Конечно, и американским начальникам не чужда офисная блажь. Например, здесь почему-то считается, что круто иметь офисы с большим количеством окон, особенно если окна выходят на разные стороны здания. Кабинеты с огромными окнами, особенно угловые, – отличительная черта больших политических и государственных начальников в США. У глав корпораций фантазии побольше, тем более что – в отличие от сотрудников политических офисов – они не находятся под постоянным давлением необходимости экономить деньги налогоплательщиков. Никаких персональных машин с водителями нет ни у кого, кроме разве что пары десятков самых крупных и охраняемых государственных служащих – президента, министра обороны, председателя Верховного суда. Мигалки и специальные сигналы – только у полиции, силовиков и коммунальных служб. Сенаторы, конгрессмены и высокопоставленные сотрудники конгресса обычно передвигаются на метро, на такси или на так называемых дежурных, разъездных машинах. Иначе говоря, жену или тещу в магазин не отправишь, министерских детей в школу никто за государственный счет возить не будет. Одна-

ко это не отменяет личное право любого чиновника купить машину и нанять за свои деньги водителя: так и поступают многие высокопоставленные бюрократы в США. Наиболее обеспеченные нанимают еще и телохранителей, поваров, помощников по дому. У кого-то есть даже садовники и конюхи. Что называется, любой каприз за ваши деньги. Против этого налогоплательщики, кажется, ничего не имеют.

Два американца охотились в лесу, и вдруг один из них захрипел и упал на землю, закатив глаза. Другой охотник выхватил мобильный телефон и набрал номер службы спасения. «Мой приятель, похоже, умер! – взволнованно прокричал он. – Что делать?» Оператор ответил: «Успокойтесь! Я вам помогу. Во-первых, убедитесь, что он мертв». Наступила пауза, потом раздался звук выстрела. Затем охотник снова обратился к оператору: «Я убедился. Он точно мертв. Что мне делать дальше?»

* * *

Две блондинки летят в Нью-Йорк. Через два часа после взлета пилот объявляет: «Уважаемые пассажиры! У нас полностью отключился один двигатель. Но беспокоиться не нужно, все под контролем. Наш самолет имеет еще три двигателя. Единственное неудобство состоит в том, что наш полет будет продолжаться на час дольше, чем планировалось». Через несколько минут пилот снова объявляет:

«Уважаемые пассажиры! Прошу прощения, но сейчас мы потеряли еще один двигатель. Он отключился. Но в этом нет ничего страшного, ведь у нас есть еще два двигателя. Просто наш полет будет продолжаться еще на полтора часа дольше». Одна блондинка поворачивается к другой и говорит: «Черт побери! Если мы потеряем еще два двигателя, то проведем в воздухе целый день!»

* * *

Либерал – это консерватор, которого арестовала полиция. Консерватор – это либерал, которого ограбили на улице.

Ну у вас и шуточки!

Парадокс: при всем нынешнем размахе американской политкорректности этнические шутки остаются весьма популярными. Исторически сложилось так, что роль, отведенную в русских анекдотах чукчам, здесь играют поляки. Основное объяснение заключается в том, что в Америку в свое время переселилось множество польских неграмотных крестьян, у которых было не очень развито чувство юмора. По крайней мере, так считали тогдашние американцы. Я не уверен, что эта версия соответствует исторической реальности, однако факт остается фактом. Поляки – абсолютно незаслуженно – до сих пор предстают самыми недалекими персонажами в американских анекдотах. Кстати, некоторые уважаемые американские исследователи фольклора считают, что шутки над поляками были своего рода пассивно-агрессивной реакцией бедной части американского среднего класса на появление в стране большого количества дешевой рабочей силы из Польши. Вот такая американская защитная реакция, если хотите.

- Зачем жители Маленькой Италии в Нью-Йорке носят золотые цепи на шее?
- Чтобы знать, где остановиться во время бритья.
- Зачем американские греки носят усы?
- Чтобы быть больше похожими на своих мам.

* * *

Американец ирландского происхождения возвращается домой с работы раньше обычного и видит свою жену с любовником в постели. «Что это вы делаете?!» – возмущенно восклицает он. «Вот видишь! – говорит жена любовнику. – А ты мне не верил, что он полный дебил».

* * *

Американцы греческого и итальянского происхождения спорят о том, чья культура более великая. «Мы построили Парфенон!» – заявляет грек. «Не спорю, – отвечает итальянец. – Но мы построили Колизей!» Грек кивает и говорит: «Мы придумали математику!» Итальянец: «А мы создали Римскую империю». Грек подумал пару минут и говорит: «Зато мы изобрели секс!» «Это правда, – отвечает итальянец, – но именно мы первыми вовлекли в секс женщин!»

* * *

Беседуют два американца итальянского происхождения. Один другому говорит: «Ты слышал, придумали новое лекарство? Называется “Виагра”».

Второй отвечает: «Нет, а что оно делает?» Первый: «Оно позволяет тебе за ночь два, три, четыре раза». Второй: «А, так это успокаивающее?»

* * *

- Как потопить польский линкор?
- Спустить его на воду.

* * *

- Что написано на дне польской бутылки кока-колы?
- «Открывать с другой стороны».

* * *

В ООН выступают президенты разных стран. На трибуне президент США. Он заявляет: «Я думаю, что все страны в мире должны объединиться в борьбе за мир против войны!» Зал встает и аплодирует. Выступает президент Франции: «Я думаю, что все страны должны объединиться в борьбе с глобальным потеплением!» Все встают и аплодируют. Выступает президент России: «Я думаю, что все страны должны объединиться в борьбе с пандемией!» Зал встает и аплодирует. Выступает президент Польши: «Я думаю...» Все встают и аплодируют.

* * *

Старый священник из польского городка всю жизнь старательно исполнял свои обязанности. Бог решил его наградить, согласившись ответить на три его вопроса. Священник подумал минуту и спрашивает: «Сможет ли когда-нибудь католический священник жениться?» Бог отвечает: «Нет, пока ты жив, этого не случится». Второй вопрос был такой: «Будет ли когда-нибудь женщина католическим священником?» Бог отвечает: «Нет, пока ты жив, этого не случится». Священник задает третий вопрос: «Будет ли когда-нибудь еще папа римский из Польши?» Бог отвечает: «Нет, пока я жив, этого не случится».

* * *

Городское правительство наняло польского иммигранта нанести разметку на дороге. В первый день он разметил десять миль, чем очень впечатлил городские службы. На второй день он разметил пять миль, а на третий день – только одну милю. Городские власти были разочарованы и спросили рабочего: «Почему с каждым днем ты размечаешь все меньше и меньше? В чем проблема?» Рабочий ответил: «Вы же понимаете, что каждый день мне все дальше приходится возвращаться к ведру с краской!»

Итальянец, китаец и поляк работают на стройке. В полдень они едят свой ланч: итальянец – сэндвич с котлетками, китаец – вермишель, поляк – сосиску с квашеной капустой. В конце концов итальянцу надоело есть одно и то же каждый день, и он объявил: «Если я и завтра обнаружу, что мне дома положили сэндвич с котлетками, я выброшу его на улицу!» Китаец соглашается: «Если я завтра опять увижу вермишель, которую мне дома дали с собой, я вышвырну ее с высоты нашего здания на улицу!» Поляк кивает головой: «Если я найду у себя опять сосиску с капустой, я тоже выкину их на улицу». На следующий день итальянец открывает сверток с ланчем, обнаруживает там неизменный сэндвич и вышвыривает его вниз на улицу. Китаец открывает свой сверток, видит вермишель – и тоже выбрасывает ее. Поляк берет свой сверток и, не разворачивая, отправляет его за первыми двумя. Его коллеги спрашивают, откуда он знает, что в его свертке опять сосиска с капустой, если он его даже не развернул. Польский рабочий отвечает: «Я это знаю точно, потому что каждое утро я сам собираю себе ланч!»

Замечу, что к самим себе американцы относятся более чем иронично. В отличие от большинства русских анекдотов, где герой-русский рано или поздно оказывается самым

крутым, умелым или находчивым, американец в американских анекдотах частенько является объектом разнообразных насмешек.

Муж в Вашингтоне читает газету и говорит жене: «Смотри, социологи утверждают, что средняя американская женщина в течение дня употребляет ровно в два раза больше слов, чем мужчина». Жена отвечает: «Это потому, что мне надо тебе, идиоту, все дважды объяснять».

* * *

– Что общего между Америкой и йогуртом?

– Если йогурт оставить на 250 лет и не трогать, в нем тоже начнет развиваться культура.

* * *

Америка ведет две войны – с терроризмом и ожирением. Особая удача – когда попадается жирный террорист.

* * *

– Как называется человек, который говорит на многих языках?

– Полиглот.

– Как называется человек, который говорит на двух языках?

– Билингв.

– Как называется человек, который говорит на одном языке?

– Американец.

* * *

Полторы сотни лет назад, Юг Америки. В поезде едет молоденькая девушка, рядом сидит янки откуда-то с Севера. Весь разодетый, явно не местный. Он поворачивается к этой девушке и что-то шепчет ей на ухо. Она гневно смотрит на него, встает и пересаживается на другую лавку, к местному ковбою. Тот в кожаных штанах, в шляпе, с огромным количеством пистолетов. Девушка ему говорит: «Вы знаете, этот нахал, который вон там сидит, только что предложил мне переспать с ним за десять долларов». Ковбой молча достает пистолет, стреляет в янки и говорит: «Так будет с каждым, кто сюда приезжает и повышает цены!»

Этому анекдоту лет двести, поверьте мне.

Два американца находятся в соседних кабинках общественного туалета. Один говорит: «Извините, но в моей кабинке нет туалетной бумаги. Нет ли в вашей кабинке лишнего рулона?» Второй отвечает: «Простите, но здесь тоже нет туалетной бумаги».

Первый спрашивает: «Может быть, у вас найдется конверт, старый чек или кусок газеты?» Второй отвечает: «К сожалению, у меня нет ни кусочка бумаги». После паузы первый спрашивает: «А вы не разменяете мне двадцать долларов по доллару?»

* * *

Два пожилых американца встречаются за завтраком в доме престарелых. Один из них замечает, что с ухом его приятеля что-то не так. Он говорит: «Ты знаешь, что у тебя в ухе торчит свечка от геморроя?» Второй переспрашивает: «Что? Свечка от геморроя?» Поднимает руку к уху и вытаскивает свечку: «Зато теперь-то я знаю, где находится мой слуховой аппарат!»

* * *

Продавец в магазине дешевой одежды пытается продать очень дешевый костюм. Покупатель сомневается: «Послушайте, у этого костюма один рукав длиннее другого, да к тому же какой-то вывернутый». Продавец отвечает: «Подумайте, костюм стоит двенадцать долларов. Вы держите одну руку немножко согнутой, а чтобы не было видно, что рукав вывернут, слегка отводите ее назад». Покупатель продолжает: «Но одна брючина короче другой и тоже какая-то кривая». Продавец говорит: «А вы немножко

согните одну коленку и выверните ее наружу, и все будет нормально». Покупатель опять за свое: «Да и весь пиджак какой-то вывернутый набок, и все как-то неровно». Продавец не сдаётся: «Вам просто нужно будет ходить чуть-чуть изогнувшись в другую сторону. Изобразите горб. Опустите голову, и все будет отлично. Я, так и быть, продам вам его всего за восемь долларов». Покупатель купил костюм, идет в нем по улице. А сзади него идут две женщины, и одна другой говорит: «Смотри, какой уродец, вот бедняга. Одна рука короче другой, вывернута за спину. Одна нога короче другой и тоже куда-то в сторону. Все тело вбок, одно плечо выше другого, шея кривая, голова вниз». Вторая говорит: «Да, не повезло, но зато как костюмчик сидит!»

В Америке, как и везде в мире, обитатели одних городов и регионов регулярно подшучивают над жителями других городов и регионов. Это нормальная ситуация. В качестве примера приведу очень типичный американский анекдот со Среднего Запада. Я привез этот анекдот из города Сент-Луиса, штат Миссури. Предварительный комментарий: штат Миссури находится рядом со штатом Канзас, что хорошо всем известен по книге «Волшебник изумрудного города». Так вот, в штате Канзас, как ни странно, нет города Канзас-Сити: такой город имеется как раз в штате Миссури.

Житель города Канзас-Сити приехал в Сент-Луис и пошел в бар. Выпил и говорит: «Слушайте, ребята, давайте я вам расскажу анекдот про жителей Сент-

Луиса». Бармен ему отвечает: «Ну, я не знаю. Вот я парень молодой, здоровый, во мне 120 килограммов веса, я не люблю, когда надо мной смеются. И я не уверен, что пойму шутку про город, в котором живу. А вон, посмотри – за стойкой сидит громила, наш, местный, у него 200 килограммов веса, он тоже вряд ли поймет твою шуточку про город, в котором мы все живем и в котором сейчас сидим и выпиваем. И вышибала у нас в баре тоже местный. Родился здесь, и он тоже вряд ли поймет». На что приезжий из Канзас-Сити отвечает: «Да ничего, ребята, если надо, я расскажу дважды».

* * *

Турист долго-долго едет по Канзасу, вокруг ничего нет, только пустыни и поля. Вдруг посреди огромной пустыни он видит небольшую ухоженную ферму. Стоит домик. На веранде сидит фермер и курит сигару, положив ноги на стол. Перед ним стоит бутылка виски. Турист подходит к нему и говорит: «Извините, сэр, мне просто интересно, как вам удастся здесь выжить, ведь вокруг ничего нет. Как вы поддерживаете свой бизнес? В чем секрет?» Фермер отвечает: «Видите, в дальнем углу моего поля работает человек. Он будет работать еще примерно два года. Платить ему мне нечем. За два года он заработает сумму, равную стоимости этой фермы, и она перейдет в его собственность. Тогда он будет сидеть на этом месте, а я буду работать следующие

два года. Вот так мы живем уже сорок лет».

* * *

В штате Техас на одном из ранчо устроили соревнование, кто дольше всех продержится на горячем мустанге, который никого больше десяти секунд на себе не держит. Приз – 100 тысяч долларов. Один за другим ковбои слетают с него и, пристыженные, уходят. Наконец из толпы выходит совершенно не известный никому человек, явно приезжий. Залезает на мустанга: 5, 10, 20, 25, 30 секунд. Ему хоть бы что – держится! Через минуту наконец соревнование останавливают, он получает свои 100 тысяч. Его спрашивают, как ему это удалось. Он говорит: «Понимаете, последние полгода у моей жены хронический коклюш, он у нее обостряется по ночам».

Одна из основных тем для шуток в Соединенных Штатах – американские знаменитости. Американцы любят рассказывать про них анекдоты.

Американский мальчик подходит к папе и спрашивает: «Папа, Бог мужчина или женщина?» Папа подумал и отвечает: «Ну, Бог – это и то и другое». Мальчик почесал затылок, отошел, через какое-то время подходит и снова спрашивает: «Папа, а Бог черный или белый?» Папа отвечает: «Ну, ты знаешь, он и черный и белый одновременно». Мальчик опять почесал затылок, отошел. Через какое-то время снова

подходит и спрашивает: «Папа, а Бог детей любит?»
Папа отвечает: «Конечно, Бог очень любит детей!»
Через некоторое время мальчик снова подходит к папе
и объявляет: «Я понял! Бог – это Майкл Джексон!»

* * *

– Какая разница между Майклом Джексонем и целлофановым пакетом?

– Один из них белый, сделан из целлофана и опасен для игр детей без наблюдения взрослых. Другой – целлофановый пакет.

* * *

В какой валюте получает гонорар Анджелина Джоли за концерт в пользу детей Африки?

– В сиротах.

* * *

Почему Стиви Уандер всегда улыбается?

– Потому что не знает, что он афроамериканец.

* * *

Почему Чак Норрис не пользуется презервативами?

– Потому что ничто не может защитить от Чака

Норриса!

Пей, молись, покупай

Американские выходные – это вечер четверга, пятница и суббота (воскресенье стоит особняком). Уик-энд имеет огромное значение для американского общества, особенно учитывая, что в США очень короткие отпуска, а практики переноса выходных, если они выпадают на праздники, в стране нет. Поэтому выходные американцы ценят особенно и ждут их с нетерпением. Это дни, когда американцы расслабляются после рабочей недели.

В четверг вечером, как по свистку, в барах и ресторанах начинается столпотворение, чуть позже то же происходит возле каждого ночного клуба или концертного зала. Это особенно заметно в больших городах, где много офисных работников. Часто бары, стремясь привлечь к себе посетителей пораньше, объявляют снижение цен с пяти до семи часов вечера, чтобы первые «пташки», желающие побыстрее удрать из офиса, сразу пришли именно к ним.

В Америке есть давняя традиция приходить в пятницу на работу, одевшись не по канонам делового дресс-кода. Если с понедельника по четверг вы носите костюм и белую рубашку, то в пятницу вполне можете явиться в джинсах и свитере. Традиция зародилась десятилетия назад, когда принято было в пятницу сразу же после работы ехать на пикник за город или на дачу и до понедельника в городе не появляться,

а стало быть, требовалось заранее одеться соответствующим образом. Так что внешний вид деловой толпы в пятницу в Вашингтоне или Нью-Йорке будет значительно отличаться от того, что можно видеть накануне – в четверг вечером или тем более в среду. Даже большие начальники являются на работу в джинсах, кроссовках и футболке. Конечно, большинство уже не ездит ни на какие пикники за город, но эта традиция позволяет всем хотя бы раз в неделю почувствовать себя свободными от офисных правил.

Вечер четверга – самое рейтинговое время в американских СМИ. По статистике, именно в четверг наибольшее количество людей слушают радио и читают газеты, а самое главное – смотрят телевизор, поэтому все популярные программы, сериалы, фильмы идут по четвергам. А вот вечером пятницы и в субботу американцы не смотрят телевизор, не слушают радио и не читают газеты. Как правило, эти вечера они проводят вне дома – в гостях или в театрах, в ресторанах или на концертах. Толстые американские газеты наподобие «Нью-Йорк таймс» или «Вашингтон пост» в субботу выходят тощенькими тетрадками в несколько десятков страниц – вместо обычных нескольких сотен. В пятницу и в субботу американцы встречаются с друзьями, гуляют в парках, отдыхают и максимально «отключают» себя от той обычной жизни, которая окружает их всю деловую неделю.

Америка – отнюдь не страна трезвенников. Выпить американцы любят. Хотя, согласно распространенному в США

(да и не только) стереотипу, большими любителями выпить являются русские, а также ирландцы. И куда ни пойдешь, особенно в новой компании, обязательно кто-нибудь пошутит по поводу водки и того, что русским нужно налить побольше. Вообще, американцы с уважением относятся к тому, что в России если уж пьют, то пьют много. Однако, прожив в Америке почти 35 лет, я пришел к выводу, что американцы пьют в среднем не меньше. Это мое ненаучное и сугубо личное наблюдение. Разница заключается только в том, что они, в отличие от нас, пьют постоянно. Они как бы все время немного выпившие. А мы, россияне, как известно, пьем «набегами»: посидел целый вечер за столом, выпил столько, сколько смог, а потом несколько дней приходишь в себя. К тому же россияне (по крайней мере, те, с которыми я общаюсь) употребляют алкоголь не так уж и часто. Американцы же – очень многие – пьют практически каждый день: пиво вечером перед телевизором, вино за семейным ужином или порцию-две виски (порция – 40 граммов), чтобы немножко сбросить напряжение. Причем предпочтение отдается именно виски. Как шутят сами американцы, вино требует терпения, времени и темы для неспешной беседы. Поэтому, говорят они, мы и пьем виски. Американцы не считают это алкоголизмом. Это просто такая ежедневная рутина. Безусловно, настоящие алкоголики в Америке есть, и очень развита сеть «Анонимные алкоголики», которая с этим явлением активно борется. Анонимные алкоголики не особенно скрывают-

ся, более того – они часто публично гордятся тем, что стали на путь исправления, и, надо отметить, получают свою долю уважения со стороны окружающих. И даже становятся примером для других.

Где меры точно не знают – так это в американских университетах. Студенты пьют много и с удовольствием. При этом возрастное ограничение по продаже алкоголя – 21 год – соблюдается довольно жестко. В магазинах у кассы обычно висит табличка, где написано, что для покупки спиртного вы должны родиться как минимум в сегодняшний день такого-то года. Или раньше. И когда берешь алкоголь, кассир, не глядя на тебя, просит показать удостоверение. Как выглядит покупатель, его не интересует: нужен документ. Если же продавец нарушит ограничение, ему может грозить серьезный срок в тюрьме. А магазину, в котором состоялась продажа, придется заплатить немаленький штраф. Кстати, это распространяется и на сигареты.

На улице пить пиво в открытую нельзя, нужно засунуть банку в пакетик. И, хотя все равно понятно, что человек пьет алкоголь, полиция формально не имеет права к нему придраться.

В бар заходит горилла и заказывает пиво. Бармен наливает ей пиво и говорит: «Пять долларов». Горилла лезет куда-то себе под грудь и достает купюру в 20 долларов. Бармен отсчитывает горилле сдачу и говорит: «Вы знаете, мы не часто видим горилл в нашем баре».

Горилла в ответ: «С такими ценами, как у вас, я этому не удивляюсь».

* * *

– Я думаю, что не был вчера таким пьяным, как ты рассказываешь.

– Да что ты говоришь? Ты же держал в руках шланг от душа и уговаривал его перестать плакать!

* * *

Парень заходит в бар и с удивлением видит, что за стойкой бара стоит лошадь и обслуживает посетителей. Лошадь смотрит на него и говорит: «Послушай, приятель! У тебя проблемы? Ты никогда не видел лошадь за стойкой бара?» Парень отвечает: «Нет, мадам. Никаких проблем. Просто я не думал, что попугай когда-нибудь продаст этот бар».

* * *

На Луне открылся первый бар, и там побывал американский астронавт. По возвращении на Землю его расспрашивают о впечатлениях. «Выпивка вполне приличная, – отвечает он. – Но совершенно никакой атмосферы!»

* * *

Муж и жена сидят зимой в гостиной в собственном доме, и муж говорит: «Дорогая, я хочу ненадолго сходить в соседний бар. Набрось пальто себе на плечи». Жена спрашивает: «О! Ты хочешь, чтобы я пошла с тобой?» Муж отвечает: «Нет, дорогая. Просто я хочу, пока меня не будет, выключить обогреватель в доме».

* * *

Парень часто заходит в один бар и каждый раз замечает одинокую женщину, сидящую около барной стойки на одном и том же месте. Наконец через пару недель он решается к ней подойти и предложить купить ей выпивку. Она соглашается, и они начинают разговаривать. В ходе разговора парень предлагает женщине поехать к нему домой, чтобы послушать музыку и заняться сексом. Она отвечает: «Простите меня, но нет. Я уверена, что это прозвучит немного дико, но я решила сохранять девственность до тех пор, пока не встречу свою судьбу, мужчину моей мечты, в которого я влюбилась бы без памяти!» Парень разочарованно замечает: «Наверное, ждать очень нелегко». Женщина отвечает: «Да нет, это не так уж трудно для меня. А вот мой муж реально бесится от этой ситуации!»

Если у вас в доме проходит вечеринка и, скажем, дети пригласили друзей, которым меньше 21 года, и они напились – именно вы понесете за это серьезную ответственность. Особенно если полицейские найдут в доме незапертый алкоголь. Вы должны сделать так, чтобы на вечеринке в вашем доме дети не нарушали законы, а поскольку они несовершеннолетние, всю ответственность несете вы. И соответственно, в ночные клубы тоже до 21 года в США не пускают никого. В клубах жесткий фейс-контроль и проверка возраста, потому что раздобыть поддельное удостоверение при нынешнем развитии техники не так уж сложно. Целая подпольная индустрия работает на это.

В выходные потребление алкоголя растет (особенно в пятницу и в субботу), потому что практически все вечеринки, барбекю, пикники и тому подобные мероприятия проводятся на открытом воздухе – Америка, напомню, страна южная, климат здесь теплый. Американцы закупают довольно много алкоголя, особенно пива и вина. В течение одного вечера могут выпить несколько разных напитков. Коктейли пользуются достаточной популярностью, американцы не слишком опасаются смешивать напитки и употреблять спиртное разной крепости в течение одного вечера. Многие не верят, когда ты их предупреждаешь об опасности таких экспериментов: видимо, опыта маловато. Хотя некоторые американцы с ирландскими, шотландскими или, допустим, польскими корнями могут даже дать фору россиянам с точки зрения коли-

чества, скорости и крепости выпиваемого.

Турист во Флориде в сильную жару плывет на лодке по заливу и пытается ловить рыбу. Он хочет искупаться, но побаивается. Вдруг он видит на берегу старика и кричит ему: «У вас тут водятся крокодилы?» Старик кричит в ответ: «Нет, уже несколько лет нет ни одного». Турист радостно прыгает в воду и начинает плавать и нырять. Вынырнув в очередной раз, он кричит старику на берегу: «А как вы избавились от крокодилов?» Старик в ответ: «А мы ничего и не делали. Их всех поели акулы».

* * *

Вчера я узнал, что двадцать пираний могут съесть человека за пятнадцать минут. К сожалению, я вчера также потерял свою работу в нашем местном бассейне.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.