

## НЕОБЫЧНЫЙ ДАР

Мои друзья-шахматисты в большинстве своем люди разнообразных жизненных достоинств. Не зря народная мудрость гласит: «Талантливый человек талантлив во всем». А потому среди выдающихся гроссмейстеров есть и крупные ученые, и профессиональные музыканты, и филологи, и политики. Но мой добрый приятель гроссмейстер Эдуард Гуфельд обладал совершенно уникальным, специфическим даром — он умел выгодно покупать вещи. Иными словами, торговаться как никто другой. И, что самое замечательное, отнюдь не из жадности — человек он по натуре был очень широкий, — а от увлеченности самим процессом, таким психологическим единоборством. Делал это изобретательно, артистично, весело и с творческой фантазией.

Впервые я имел возможность оценить такую способность в давние годы где-то на берегу океана.

В ожидании дальнего рейса у нас выпало свободное время позагорать на роскошном тропическом пляже. По берегу в поисках разомлевших от солнца и скуки, а потому



покладистых туристов сновали продавцы сувениров. Вижу, Гуфельд оживился:

— Сейчас что-нибудь куплю, — и подозвал громадного негра, предлагавшего экзотические фигурки из черного дерева. — Это то, что нужно, — констатировал Эдик и задал главный вопрос: — Сколько?

Ответ последовал незамедлительно и прозвучал впечатляюще:

— Сто! (Не помню, в какой валюте, а потому цифры условные, важные лишь для наглядности.)

— Четыре! — не моргнув глазом парировал Гуфельд. Такого потрясения продавец сувениров, видимо, не испытывал никогда, и, думаю, не будь у Гуфельда мощного торса, килограммов этак на сто с лишним (до завтрака), ему бы несдобровать. Но могучий негр, взяв себя в руки и не желая терять клиента, пошел навстречу:

— Девяносто! — Это была уже победа, но не окончательная, и Гуфельд настойчиво повторил:

— Четыре! — Дальше торг пошел быстрее.

— Восемьдесят, — предложил негр.

— Пять! — уступил Эдик. Компромисс стал возможен.

— Семьдесят!

— Шесть...

— Шестьдесят пять!

— Семь...

Короче, Эдик приобрел фигурку за... десятку. Довольный успехом, он предстал перед удивленными коллегами, когда подбежал Давид Бронштейн и стал хвастаться подобной покупкой: «Не поверите, но я взял ее всего за полтинник...» Гордости Гуфельда не было предела.

Как-то в Белграде, прогуливаясь по торговым улочкам, Гуфельд наметанным глазом приметил витрину мехового магазина с заманчивой вывеской «Распродажа»: «Зайдем,



мне как раз нужна дубленка». Выбрав понравившуюся, Эдик приценился и задал вопрос, входящий в обиход его испытанных способов эпатировать хозяина: «А для меня?» Природу психологического воздействия подобной завязки торга объяснить не берусь, но могу констатировать, что действовала безотказно. Обычно удивленный продавец, то ли пытаюсь вспомнить, чем он обязан убежденному в особых привилегиях покупателю, то ли от неожиданности, но некоторую скидку обозначает сразу. Следует новый удар:

— А если мы купим две? — кивает он в мою сторону.

— Тогда, естественно, будет дешевле.

— А три? — развивает наступление Эдик.

— Уступлю еще...

И заключительный аккорд:

— Я приведу нашу команду, они купят сразу шесть дубленок по этой цене, но за услугу — мне бесплатно! — И что замечательно — довольны все!

Кстати, Гуфельд всегда проявлял заботу о коллегах. Вспоминаю, как в Севилье в первый же день приезда корреспондентом на исторический матч Каспарова с Карповым Эдик, захватив целую сумку сувениров, отправился на главную торговую улочку и сделал ознакомительный рейд по десятку магазинов. В каждом дарил хозяину сувенир и договаривался: «Я направлю к Вам моих друзей, если скажут: „От Гуфельда“, сделайте им, пожалуйста, скидки...» Действовало...

В той же Севилье делегацию шахматистов пригласили на известную кожевенную фабрику.

— Выбирайте. У нас цены производственные, покупать выгоднее, чем в магазинах.

Цифры устроили всех, кроме, естественно, Гуфельда. Попросив скидку, он объяснил свое кредо:



— Понимаете, я никогда в жизни не покупал вещи по стоимости, указанной на ярлыке.

— Но ведь это себестоимость, — возражали хозяева.

— Я просто не могу иначе, — заявил непреклонный Гуфельд и... добился своего. Его убежденность показалась достойной уважения, подобно религии.

Но однажды пришлось столкнуться и с жалобой в адрес предприимчивого друга. Возвращаясь с выступлений по Индонезии, я в ожидании рейса на Москву вынужден был задержаться в Сингапуре на три дня. Свободного времени более чем достаточно, так почему же не совместить приятное с полезным — и город посмотреть, и себя показать. Я позвонил в местную шахматную федерацию и предложил провести сеанс одновременной игры, что встретило восторженную реакцию. «А каковы Ваши условия?» — естественно, поинтересовались организаторы. Такой вопрос всегда порождает колебания — хочется и не продешевить, и не отпугнуть...

И тут я вспомнил, что незадолго до того в Сингапуре гастролировал Гуфельд. Он-то уж точно знал, чего хотеть, и мне оставалось лишь сослаться на его пример. «Готов дать сеанс на условиях Гуфельда», — предложил я, но в ответ услышал немедленное возражение: «Нет, нет, только не это! Правда, Ваш коллега запросил лишь хороший отель и питание раз в день в ресторане, и мы, поразившись его скромности, сразу же согласились. Но все обернулось расходами непомерными. Гуфельд действительно питался в дорогом ресторане всего один раз, но... с утра до вечера...»

Жаль, что необычные достоинства моего славного коллеги не передаются с генами по наследству. Совсем недавно и, как это бывает, совершенно случайно выяснилось, что фамилия моей бабушки по отцовской линии была тоже



## О друзьях с улыбкой

Гуфельд и, более того, наши генеалогические ветви с Эдиком где-то переплелись.

Когда он порой звонил мне из Лос-Анджелеса, где обосновался, неизменно представлялся: «Ваш бедный родственник...»

Увы, милые телефонные разговоры оборвались навсегда... Эдик умер в конце 2002 года.