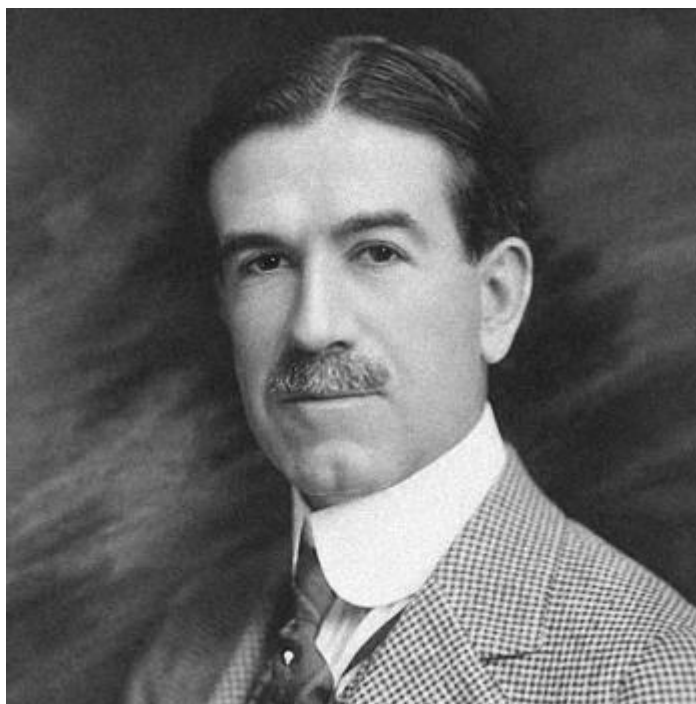


Уильям Дэнфорт Попробуй!



Основатель и первый председатель совета директоров компании «Рэлстон Пурина», Сент-Луис, штат Миссури

Предисловие

Каждый из нас – тех, кто так или иначе сотрудничал с Уильямом Дэнфортом, прекрасно знаком с его методом «Попробуй!». Практически все сотрудники, которые сегодня занимают руководящие должности в его огромной корпорации, когда-то были молодыми людьми, пришедшими с глухих окраин, и состоялись они именно благодаря его главному постулату: «Нужно бросать вызов обстоятельствам». Эта формула и его самого не раз подталкивала замахнуться на большее, нежели представлялось возможным. Мистер Дэнфорт всегда выкладывался по максимуму, будь то руководство огромной компанией, путешествия в самые далекие и заброшенные уголки мира, охота на уток или игра с внуками. Он с нетерпением ждал наступления каждого дня, и дело, которым он занимался в данный конкретный момент, всегда было для него самым важным из всех, за какие он когда-либо брался. Мистер Дэнфорт всегда старался сделать все, что было в его силах, и выкладывался на все 100 %.

Много лет назад Уильям Дэнфорт ограниченным тиражом опубликовал свою книгу «Попробуй!». Он сделал это для тех, кто работал в его компании, для своей семьи и близких друзей. Однако книга стала известна далеко за пределами этого круга: она передавалась из рук в руки, идеи Дэнфорта стали распространяться и производили огромное впечатление на людей самых разных возрастов и профессий. Случалось, эта книга вдохновляла людей на поистине впечатляющие свершения: однажды она помогла страховой компании продать огромное количество страховых полисов – сумма, вырученная с продаж, составила ни много ни мало – 5000000 долларов. Книга имела такой спрос среди менеджеров по продажам, работников Молодежной Христианской Организации, бизнесменов, преподавателей, руководства предприятий, проповедников – в общем, всех, чья цель – подвигнуть людей к достижению большего, что вскоре потребовалась печать дополнительного тиража. На сегодняшний день эта книга была переиздана 29 раз. «Попробуй!» – это больше, чем книга, это рабочий инструмент,

которым можно пользоваться в реальной жизни, созданный одной из «акул» большого бизнеса на основе собственного опыта. Это тот вызов, которого ждет современная молодежь, и план действий для тех, кто хочет куда-то двигаться, чего-то достичь и быть полезным.

Г.М. Филпотт

От автора

Я согласен с тем, что каждый должен заниматься своим делом, и, следовательно, бизнесмен должен заниматься своим бизнесом. Однако опробованная мною четырехчастная программа «Любовь к молодым» плюс «Внутренний стимул» побудили меня написать эту книгу.

«Попробуй!» – книга для тех немногих, кто отважился взять на себя ответственность, начать что-то новое, изменить свою жизнь. Остальные могут обойтись и без нее. Она не понадобится тем, кто боится новых дел и больших начинаний. Она утомит ленивых, потому что призывает к немедленному действию; она наскучит искушенным и позабавит скептиков. У некоторых она вызовет отторжение, а другие даже не поймут, о чем эта книга. Она не завоюет популярность абсолютно у всех, потому что призывает к смелым, стремительным и рискованным поступкам. Но я верю, что для тебя, один из немногих бесценных читателей, эта книга станет началом нового пути. Ты можешь добиться большего, и я это докажу.

Я выражаю свою признательность Гордону М. Филпотту, который оказал неоценимую помощь в написании и издании этой книги. Его пронизательность, справедливость суждений и конструктивная критика сделали эту книгу моим любимым детищем, а не просто скучной обязанностью. Я уважаю Гордона как партнера по бизнесу, но более всего ценю в нем дружеское понимание.

У.Г. Дэнфорт

Попробуй!

Я решился на то, чего желаю, а чего я желаю, того я добьюсь!

Герман Мелвилл. Моби Дик, или Белый Кит¹

Довольно трудно бросить вызов на бумаге. Я предпочел бы непосредственный контакт с человеком. Я представляю себе это так: я нахожусь по одну сторону стола, а он – по другую; я смотрю ему в глаза и говорю: «**Попробуй!**»

Если ты вырос в нищете, **попробуй** достичь такого положения, какого достиг Авраам Линкольн.

Если для тебя важна твоя родословная, **попробуй** стать гордостью для будущих поколений своей семьи.

Если ты молодая мать, **попробуй** создать прочный фундамент своей маленькой семьи. У сильной женщины – сильное потомство.

Если ты юн и только стоишь на пороге жизни, **попробуй** подчинить жизнь себе, а не подчиниться ей. Глупости совершали все, но не все отваживаются на смелые поступки,

¹ Цит. по изд. Мелвилл Г. Моби Дик, или Белый Кит. Л.: Художественная литература, 1987.

и не все способны преодолевать препятствия, встречающиеся на жизненном пути.

Если ты молодой руководитель, **попробуй** брать на себя больше ответственности, делай это с радостью и энтузиазмом. Старайся вникать в суть проблемы, и ты великолепно справишься с любой задачей.

Если ты начинающий писатель, **попробуй** стать Нобелевским лауреатом.

Если ты молодой ученый, **попробуй** совершить открытия не менее значимые, чем совершил Луи Пастер.

Если ты начинающий фермер, **попробуй** сделать своей целью борьбу с голодом.

Если ты ходячая катастрофа, **попробуй** посмотреть фильм «Великолепная одержимость».

Если ты человек пожилого возраста, **попробуй** вести активный образ жизни. Пусть старость будет в радость. Твои года – твоё богатство.

Если твоя жизнь кажется тебе сплошной рутинной, **попробуй** превратить ее в праздник.

Если ты слаб, **попробуй** стать сильным.

Если ты зануда, **попробуй** стать душой компании.

Если ты раб, **попробуй** стать королем.

Попробуй, кем бы ты ни был, поделиться с другими своими мечтами и устремлениями. Помогать другим – захватывающее занятие. Только попробуй – и тебе вернется сторицей!

Ты можешь добиться большего

Когда я был маленьким мальчиком, я жил в деревне, в болотистой местности. В те времена систему дренажных канав еще не использовали, поэтому можно было запросто подхватить малярию. Когда я пошел в школу, то был слабым, болезненным, с бледным лицом и впалой грудью. Один из моих учителей, Джордж Уоррен Кролл, был из тех, кого зовут «здоровяком». Мы смеялись над его странными идеями, которые не задерживались надолго в наших головах, но Джордж Уоррен Кролл никогда не унывал. Однажды он обратил внимание на меня, и после этого моя жизнь изменилась. Никогда не забуду, как он, глядя прямо мне в глаза, сказал непререкаемым тоном: «Попробуй стать самым здоровым мальчиком в школе».

Его слова меня потрясли. Другие мальчики были гораздо более сильные и ловкие. Стать самым здоровым мальчиком, когда я был худым и болезненным, да еще воображал, что насквозь пропитан ядом малярийных болот?! Этот человек сошел с ума! И все же я принял его вызов: он задел меня за живое. Его голос до сих пор звучит в моих ушах: «Попробуй изгнать малярию и лихорадку из своего организма. Дыши свежим воздухом, пей чистую воду, ешь полезную пищу, ежедневно делай физические упражнения, пока твои щеки не станут розовыми, грудь – широкой, а мышцы – крепкими».

Пока он произносил эти слова, во мне что-то произошло: моя кровь вскипела и волной прокатилась по всему телу, так что я ощутил покалывание в кончиках пальцев, как будто испытывал непреодолимое желание вступить в борьбу.

Я вывел яд из своего организма, а мое тело стало таким крепким, что я смог соперничать с самыми сильными мальчиками в классе и в дальнейшем пережил большинство из них. С тех пор я не давал болезням ни малейшего шанса. Вы можете себе представить, сколько раз я потом вспоминал добрым словом того учителя, ведь он превратил доходягу с впалыми щеками в здорового и сильного парня.

Прошли годы. Школа давно осталась позади. Однажды утром в дверь моего офиса постучал Генри Вудс – один из многообещающих парней, работавший в нашей компании.

– Я увольняюсь, – сказал он.

– Что случилось, Генри?

– Только то, что я больше не продавец. У меня нет никаких способностей к этому

делу, и я не достоин тех денег, которые вы мне платите.

Это было по-настоящему смело – так откровенно признаться боссу в своей неудаче. Тут я вспомнил свое детство, вспомнил, как учитель бросил мне вызов, и как в результате этого вызова я стал сильнее и крепче. К удивлению Генри, вместо того чтобы принять заявление об увольнении, я пристально посмотрел ему в глаза и сказал: «Если я тебя нанял, значит у тебя есть задатки продавца, Генри Вудс. Прямо сейчас ты выйдешь из этого офиса, а вечером вернешься с уровнем продаж, более высоким, чем тот, которого ты когда-либо достигал».

Он был совершенно ошарашен и в первый момент не понял, что произошло, но затем в его глазах зажглась искра. Я ясно увидел ее, ведь то же самое произошло и со мной в далекие годы школьного детства. Генри молча развернулся и вышел из моего офиса.

Когда в тот же вечер он вернулся, выражение его лица было победоносным. В тот день он установил рекорд продаж, и с тех пор уже никогда не опускал эту планку. Я вам расскажу секрет его успеха: на самом деле, он изначально был одним из лучших помощников продавца, каких я только знал, ему только нужен был толчок. Теперь он преуспевает и делится своим опытом с другими. Мир полон таких вот Генри Вудсов, которые только и ждут подобного вызова: «Попробуй!»

Каждое лето в лагерях Американской Юношеской Организации я общался с сотнями молодых лидеров. Несколько лет назад один парень, работавший простым электриком в большой фирме, пришел ко мне в растрепанных чувствах и рассказал свою историю. После окончания средней школы он был вынужден пойти работать. Но через некоторое время он понял, что молодые люди, которые окончили технические колледжи, стремительно обходят его в движении по карьерной лестнице. Чувствуя, что он может быть больше, чем просто электриком, я мотивировал его оставить работу и вернуться к учебе. Тут я вновь увидел в глазах тот огонь, который отличает настоящего бойца. У него не было денег на обучение, но каким-то образом его приняли в колледж, он окончил его с отличием, и сейчас бывший рядовой электрик – известный инженер-электрик. Я могу поделиться с вами его секретом: он постоянно совершенствуется и делится своим опытом с другими, потому что теперь он просто одержим идеей помочь людям получить образование.

Эти истории взяты из реальной жизни, и в моей практике их было множество. Однако, к сожалению, есть и другие примеры, когда люди ставили перед собой труднодостижимые цели, но в их глазах не зажигался тот самый огонь, который заставляет человека прикладывать все силы для того, чтобы победить. Тем не менее, программа «Попробуй!» помогла тысячам, поможет и тебе. В качестве первого шага попробуй прочесть эту книгу сегодня, прежде чем ложиться спать. Не останавливайся. Просто просмотри ее, чтобы иметь о ней представление. И если после этого ты поймешь, что ты – лидер, чье предназначение – достичь вершины, следуй плану, изложенному в этой книге, и ты реализуешь все свои возможности.

Ты – один из немногих избранных?

Я постоянно нахожусь в поиске тех, кто готов отправиться со мной в невероятное путешествие. Я ищу тебя, если ты один из тех немногих, кто смело идет по жизни и готов преодолеть все препятствия, которые встретятся на пути. Тебе я открою секрет, расскажу, в чем сила формулы «пытаться и делиться». Лишь ограниченный круг людей знает, как использовать эту силу, ведь обладание ею сопряжено с огромной ответственностью. Однажды узнав этот секрет, ты уже не будешь прежним и не успокоишься, пока не поделишься им с другими. Чем больше ты отдашь, тем больше приобретешь. Глубоко внутри себя ты должен зажечь огонь, который никогда не погаснет. Этот огонь охватит все твое существо, расширит твои горизонты, раскроет твои способности и даст тебе

небывалые возможности. Тысячи людей, привлеченные ярким пламенем, потянутся к свету, теплу и силе, которые дает этот огонь. Однако если ты будешь неосторожен, он превратится в бушующее пламя, которое сожжет тебя дотла.

Нужно иметь смелость, чтобы позволить этому огню разгореться внутри тебя. Мой опыт ведения дел и общения с молодежью убедил меня в том, что мир полон людей, чьи способности остаются невостребованными, а возможности – нереализованными. Эти люди зарывают свои таланты в землю, не имея смелости продемонстрировать их миру и использовать во благо. Каждый должен стараться добиться большего, но лишь немногие действительно на это осмеливаются. Люди находят золото там, где ищут, будь то на дне реки или на вершине горы. Совсем не важно, где находится человек, который бросает вызов судьбе – в хижине или во дворце. Кто бы ты ни был, где бы ты ни жил, чем бы ты ни владел – если ты осмеливаешься бросить вызов, ты становишься одним из тех, кто делает великое дело.

Герберт Уэллс по-своему определял, преуспел ли человек в жизни. Он говорил: «Благосостояние, слава и власть не являются мерилем успеха. Единственное, что действительно определяет успех, это разница между тем, что мы могли бы сделать и кем могли бы быть, с одной стороны, и тем, что мы сделали и кем являемся – с другой».

Считай, что это твой личный крестовый поход – попробуй стать лучше, чем ты есть. Я утверждаю: ты лучше и способнее того человека, каким ты был до сих пор. Единственная причина, по которой ты не тот, кем должен быть – ты просто не пытался. Как только ты бросишь вызов обстоятельствам, перестанешь плыть по течению и начнешь сам бесстрашно выбирать направление своего движения, твоя жизнь приобретет новый смысл. У тебя откроется второе дыхание, появятся новые силы и новые возможности.

Кто же хочет заниматься незначительными и неинтересными делами? Кто хочет потакать амбициям, которые превратились в банальную жажду богатства и славы? Стремиться к чему-то непреходящему и развивать свои дарования – вот твоя задача. Перед тобой открыты все двери, возможно, сейчас ты просто не видишь перед собой достойной цели. У тебя есть все, что тебе нужно, только поставь перед собой цель, которая будет соответствовать всему лучшему, что есть в тебе.

Мой опыт подсказывает мне, что личностный рост и обогащение внутреннего мира начинаются с формулы «пытаться и делиться». Попробуй применить таланты, которыми тебя наградила природа, и ты обнаружишь, что перерос самого себя во всех отношениях: физически, духовно и в интеллектуальном плане. Если же ты будешь еще и делиться плодами своего успеха с другими, ты преумножишь то, что имеешь, во сто крат. Скажи старой жизни: «Прощай!» Тогда к тебе придет новая – богатая, насыщенная и интересная жизнь. Этот принцип работает всегда: если то, чем ты поделился, не уменьшилось – это и есть самое ценное в твоей жизни; если же ты пытаешься делиться чем-либо, но испытываешь при этом неудобства, лишения и чувствуешь опустошение – значит, это не твое и не стоит твоего внимания.

Молод ты или стар, богат или беден, мужчина ты или женщина, – если ты один из немногих избранных, готовых «пытаться и делиться», следуй за мной. Эта книга написана для тебя. Я обещаю тебе приключение. Я обещаю тебе «сладкую жизнь».

Попробуй рискнуть

*Всякий, кто преуспеть желает,
Обязан радость разделить свою².*

Прежде чем начнется твое самое большое приключение, давай убедимся, что ты

² В качестве эпиграфа автор вынес строки из «Дон Жуана» Дж. Г. Байрона, песнь вторая. – *Перевод ред.*

действительно к нему готов. Если человек не заинтересован, если в нем нет ни капли энтузиазма, он вряд ли захочет отправиться даже на пикник, не говоря уже о путешествии, цель которого вовлечь его в настоящий круговорот событий. Ведь мы получаем наибольшее удовольствие от еды в тот момент, когда наш аппетит обострен до крайности.

Если в твоей жизни есть место приключениям, значит, ты живешь полной жизнью.

Ты обязательно захочешь отправиться в путешествие, которое я тебе предлагаю, когда узнаешь, сколько радости это тебе принесет. Некоторые мои молодые друзья, ищущие свободных отношений и удовольствий, утверждают, что плыть по течению – это и есть счастье, что потворствовать своим желаниям и значит самовыражаться, а сопротивляться обстоятельствам просто глупо. Какая чушь! Путь наименьшего сопротивления делает реки извилистыми, а людей изворотливыми. Рыба, которая плывет против течения, стоит десяти рыб, которые бесцельно плавают в тихих заводях.

Да, большинство людей предпочитают легкий путь: хождение по проторенным дорогам не требует никаких усилий. Лентяи не хотят и пальцем пошевелить, всякая активность, будь то физическая или мыслительная, им чужда. Но зато таким людям никогда не приходилось испытывать восторга победы. Я вспоминаю одну историю, которая произошла во время Первой мировой войны. Один капитан, возвращаясь из рейда, был ранен на нейтральной полосе. Перестрелка, которая велась снайперами и пулеметчиками, не давала возможности подойти и забрать раненого. Когда командир батальона вызвал двоих добровольцев для выполнения этой опасной миссии – вынести раненого из-под огня, весь батальон сделал шаг вперед. Майор выбрал двух лучших воинов, потому что в элитных войсках почитают за честь помочь товарищу, рискуя жизнью. Эти двое добровольцев подползли к раненому капитану и вынесли его с поля боя. В жизни – как на войне: в окопах не так страшно, но стоит высунуть голову из траншеи – высокий уровень адреналина тебе обеспечен. Но речь не только и не столько об опасности: твоя жизнь перестанет быть серой, как только ты поднимешься над толпой.

«Попробуй рискнуть!» – это мое послание тем молодым и горячим лидерам, которых я вижу каждое лето в лагере Американской Юношеской Организации в Мичигане. Ежегодно туда приезжают сотни юношей и девушек, стремящихся проявить свои лучшие качества. Каждый день на несколько часов лагерь превращается в большую соревновательную площадку, где эти молодые люди пытаются одолеть друг друга, победить в чем-либо: в бейсболе, плавании или скалолазании. Также в лагере проводятся интенсивные интеллектуальные тренинги, не менее увлекательные, чем игры и физические упражнения, потому что для воспитания будущих лидеров необходимо уделять внимание как физическому, так и умственному развитию, а специалисты знают, как сделать интересным и полезным и то и другое. По вечерам каждый отряд представляет свою развлекательную программу, потому что будущий лидер должен уметь самовыражаться и быть интересным для окружающих. Это соревнование позволяет показать свою индивидуальность, а также проявить такие качества как способность вести за собой и производить впечатление на других. Помимо этого есть и программа духовного развития, представляющая не меньший интерес, чем физические упражнения, интеллектуальные игры или творчество. Для тех, кто попал в этот лагерь, становится совершенно очевидно, что различные аспекты человеческой деятельности могут быть одинаково увлекательными. Покажите мне юношу или девушку, которые наслаждаются жизнью больше, чем эти ребята! Девиз лагеря: «В любое время, я – лучшее, что есть во мне». Те, кто едут в этот лагерь, не просто замечательно проводят там время, они пытаются все делать по максимуму, следуя нашему четырехстороннему проекту. Правильная жизнь двигает тебя к истинной цели, а неправильная – лишь мыльная пена на поверхности, и больше ничего.

Для крестоносца жизнь – это славная битва. Если ты вскакиваешь по утрам с кровати с желанием бросить вызов людям и обстоятельствам, которые пытаются подчинить тебя себе – ты на пути к победе. Если ты встречаешь проблемы во всеоружии – считай, что они

уже наполовину решены. Если ты стремишься брать на себя больше ответственности – новые обязанности сами тебя найдут.

«Как же бросить вызов?» – спросишь ты. Во-первых, ты должен осознать, что активная жизненная позиция изменит твою жизнь, и согласиться на это. В нашей жизни так много страхов: страх потерять работу, страх заболеть или потерпеть неудачу. Помни: смелость – это не отсутствие страха, а твоя победа над ним. Пока ты не осмелишься рискнуть, ты не обуздаешь свои страхи.

Зачем пытаться? Затем, что пока ты не попытаешься, ты не победишь. В глубине души каждый из нас испытывает желание кем-то стать, чего-то достичь, но обычно мы просто сидим и ждем подходящего момента. Я обнаружил, что благоприятные возможности не сваливаются с неба к тем, кто просто сидит и ждет, их создают деятельные люди.

Быть может, читая эти строки, ты сидишь в кресле и думаешь: «Хорошо ему так говорить, но у меня другие обстоятельства. Я не могу пробовать и рисковать». Я готов с тобой поспорить. Я знаю, что эта мысль – твой смертельный враг. И поэтому для тебя более важно, чем для других, заставлять себя пробовать. Скучная жизнь больше всего нуждается во встряске. Ты сможешь избавиться от своих слабостей, если энергично возьмешься за дело. Попробуй прямо сейчас, начни действовать! Можешь даже разбить окно, если надо.

Попробуй мыслить шире, действовать с размахом, стремиться к большему, и я обещаю, если ты последуешь моему совету, ты обретешь богатство и жизнь, о которой раньше мог только мечтать. Я покажу тебе мир, полный возможностей. Награда за риск превзойдет твои самые смелые ожидания. Наука, религия, бизнес, сфера образования ждут тех, кто смело идет по жизни, пробует и рискует.

Прежде чем продолжить читать эту книгу, спроси самого себя: «Что я думаю о жизни в целом? Что я думаю о себе? Удовлетворяет ли меня то, что мои обязанности не превышают моих возможностей? Буду ли я спустя годы говорить: “И это все, на что я был способен?”». А возможно, ты – один из немногих избранных, один из тех, кто может однажды оказаться на вершине успеха или создать нечто поистине великое? Если ты ответил на этот вопрос утвердительно, тогда путь, который я проделал, был не напрасным. Ты – тот, кого я ищу. Так так, чтобы это «однажды» наступило уже сегодня!

Попробуй действовать

Это было во Франции в 1918 году, в мрачные дни Первой мировой войны. Я все недоумевал, как мой старый армейский товарищ, полковник Шестого инженерного полка Э.Л. Дэйли справляется со всеми делами. Я начал понимать, как ему это удается, лишь тогда, когда услышал, как он напутствовал на прощание своих сыновей: «Мальчики, – говорил он. – Ваша фамилия Дэйли, а Дэйли всегда отличались деловой хваткой!» Не стой в стороне, когда мимо тебя проходят крестоносцы, пусть посторонятся другие, ведь теперь ты и сам крестоносец. У тебя есть деловая хватка, и ты знаешь, чего хочешь. Все расступаются перед тем, кто знает, к чему он стремится. То же самое происходит, когда улицу заполонила толпа людей, но вдруг появляется машина с мощным мотором – и все расступаются, путь свободен. Конечно, вовсе избежать моментов депрессии, апатии и нежелания что-то делать не удастся. Тогда настанет время битвы. Стоит преодолеть себя, сделать всего один шаг, предпринять одно разумное, конструктивное действие – и от апатии и депрессии не останется и следа, они будут повержены.

Припоминаю один случай, о котором я прочел в газете: женщина рогатиной убила медведя, который угрожал жизни ее ребенка. Вообще-то, женщина физически не в состоянии справиться с медведем, но та женщина в тех обстоятельствах смогла.

Гордон Филпотт как-то рассказал мне о канадском кондукторе трамвая, который стал генералом во время Первой мировой. Этот кондуктор даже не подозревал, что может

командовать людьми, но он смог.

Несколько лет назад один молодой человек, работавший путевым обходчиком на железной дороге, благодаря своей скрупулезности смог несколько дней поработать в офисе судовой компании. Все эти несколько дней директор компании требовал от него данных по финансовым отчетам. Молодой человек ничего не знал о бухгалтерском учете, но за три дня и три бессонные ночи он предоставил директору все необходимые данные. Та смелость, с которой он брался за работу, ничего о ней не зная, та тщательность и дотошность, с которой он докапывался до сути дела, постепенно привели к тому, что ему стали поручать все более и более ответственные задания. В настоящее время он является вице-президентом нашей компании.

Один молодой человек с кентуккских гор до девятнадцати лет никогда не видел железной дороги, так как никогда не покидал родного дома, но он стал главой отделения самого большого банка на Западе США, был президентом Ассоциации американских банкиров и был избран попечителем Колледжа Бэриа – одного из самых замечательных колледжей штата Кентукки, где учатся триста девочек и мальчиков из горных районов. «Это величайшая честь для меня», – скромно сказал бывший деревенский парень, принимая этот высокий пост и высокую ответственность, которая с ним неразрывно связана. Опыт научил его тому, что подлинное удовлетворение состоит не в славе, а в самоотдаче.

Некий шахтер, просто шахтер из Алабамы, однажды понял, что ему не хватает образования. Он стал упорно заниматься и получил кое-какие познания в праве. Когда на Юконе нашли золото, он был тут как тут. Он рискнул туда отправиться и не пожалел, так как отыскал свою удачу в недрах земли. Также он нашел там нечто большее. Однажды, заблудившись во время снежной бури в этом суровом северном краю, он увидел вдали сияющий крест, воздвигнутый миссионерами, и это видение вселило в него уверенность в том, что он должен следовать новому Учению. Так он нашел новую жизнь.

На днях я познакомился со смышленным сельским пареньком, может, не слишком культурным и обходительным, но вполне преуспевшим в этой жизни благодаря своей отваге и смекалке.

Я знал одного скромного бизнесмена, который в критических ситуациях показывал небывалую способность к управлению людьми. Это помогло ему добиться большого успеха.

Я могу назвать имена всех этих людей. Я их хорошо знаю. Они очень разные, но всех их объединяет нечто общее: они обнаружили свои таланты и сумели использовать их.

Чрезвычайные обстоятельства, такие, например, как войны, выявляют в нас скрытые возможности. Почему бы не объявить войну посредственности и лени? Почему бы не спровоцировать критическую ситуацию? Без явного побудительного мотива, заставляющего людей действовать, мать, поборовшая медведя, не узнала бы о своей силе, а кондуктор не стал бы генералом. Тысячи путевых обходчиков, шахтеров, сельских пареньков и бизнесменов живут и умирают, так и не узнав, какие гиганты в них дремлют. Цель этой книги заключается, во-первых, в том, чтобы помочь тебе отыскать те «инструменты», которые у тебя есть, а во-вторых, подвигнуть тебя на то, чтобы их использовать. Уолтер Б. Питкин, автор «Психологии успеха», говорит, что тысячи молодых людей могут в два, три, а то и четыре раза превзойти свои собственные достижения просто за счет творческого потенциала. Но, увы, многим не хватает смелости, потому что в них недостаточно энергии, которой требует программа, подталкивающая к риску. Мистер Питкин рассказал мне, что когда тренировал боксеров, то часто встречал потрясающе умных спортсменов, которые не преуспели в боксе. Они пропускали удары, потому что выказывали физическую усталость задолго до того, как уставали в этой изнурительной борьбе их менее обученные соперники.

Это действительно трагедия – видеть амбициозную личность, которая пытается что-то делать, не имея ни энергии, ни способностей к выбранному делу, но в тысячу раз

большая, и, увы, более часто встречающаяся трагедия – видеть кондукторов, рабочих железной дороги и посыльных, которые не стали генералами, вице-президентами, духовными или общественными лидерами, имея к этому все предпосылки.

Ты спросишь, что превращает кондуктора в генерала? Что за метод для этого используется? Может быть, тот самый кондуктор отправился на войну, изначально держа в голове мысль стать генералом, а затем просто выпятил грудь, ожидая медалей? Нет! Генералами так не становятся. Что-то произошло внутри кондуктора еще до того, как он стал генералом. До войны он жил в своем узком мирке: ел, спал, вращался в тесном кругу своих друзей и собирал плату за проезд. Но внезапно он вступил в новый мир. Его горизонты раздвинулись. Гиганты, дремавшие у него внутри, проснулись.

Кто же эти дремлющие гиганты? Первый из них – физического свойства: раньше он проводил почти все свое время в душной атмосфере трамвайной толчеи, и вот – он уже скачет на лошади, дышит полной грудью, не имеет недостатка в физических упражнениях, спит на свежем воздухе, ест простую пищу. Вследствие всего этого в его распоряжение поступили отменное здоровье и недюжинная сила. Во-вторых, интеллектуальное развитие: свою палатку он делил с профессором колледжа, был в орудийном расчете вместе с инженером-строителем, и их интеллектуальный уровень стимулировал его собственное развитие. Он посетил Лондон и Париж, поступил в артиллерийское училище и обнаружил, что может изучать высшую математику с таким же успехом, с каким раньше собирал плату за проезд. В свою бытность кондуктором он использовал лишь часть своего мозга – в большем просто не было необходимости, сейчас же каждый новый опыт требовал усиленной работы всех отделов мозга. В-третьих, он обнаружил, что обладает способностью располагать к себе людей, ведь чтобы вести солдат в бой, надо уметь их воодушевить. Когда он был кондуктором, его связи были ограничены, а беседы – малосодержательны, но в новых обстоятельствах он вдруг понял, что может воодушевлять людей, побуждать их к чему-либо. Рабочие, преподаватели, бизнесмены – все единодушно признавали за ним лидерство. У простого кондуктора никогда не было возможности проявлять свои лидерские качества – он же всегда находился на задворках жизни, теперь такая возможность у него появилась. И, наконец, впервые в жизни он загорелся идеей свершения морального подвига, хотя раньше никогда к этому не стремился.

Почему же, спросишь ты, другие кондукторы не стали генералами, хотя у них были те же возможности? Ответ очевиден. У них не было задатков для того, чтобы стать генералами, или же они не осмелились использовать те способности, которые имели. Только тот кондуктор, о котором я рассказываю, разбудил в себе физические силы, интеллектуальный потенциал, дар влиять на людей и силу духа, которые и стали основой его успеха. И вот, раскрыв в себе эти четыре золотиносные жилы, он осмелился и рискнул сделать свою жизнь богаче и шире, и в результате возвысился над окружающими.

То же самое можно сказать и о том деревенском парне, который девятнадцати лет от роду впервые увидел железную дорогу. Он твердо решил, что однажды объедет весь мир. Он и правда был просто деревенским парнем, но он был способен нести на своих плечах груз мировых проблем. За девятнадцать лет, проведенных на ферме, он заложил отличный фундамент для своего физического состояния. Затем, год за годом, он развивал свои умственные, духовные и социальные способности и навыки, пока не достиг наивысшего положения в банковском мире.

Какие же скрытые ресурсы надо искать в себе? Кто эти гиганты, дремлющие в нас? Повторим еще раз, их четверо: физическая, интеллектуальная, духовная и общественная стороны жизни. Жизнь не может быть полной, пока мы не раскроем в себе все эти четыре стороны. Каждая из сторон, в свою очередь, стимулирует три другие: «Один за всех, и все за одного!» – мушкетеры нашей жизни вместе сражаются за одну цель. Биографии выдающихся людей лишь подтверждают это. Чью бы историю ты ни выбрал, все они рассказывают об одном: их жизнь – результат реализации всех четырех ее сторон. Святой Лука предоставляет нам красноречивое доказательство величайшего успеха всех времен и

народов: «Младенец же возрастал и укреплялся духом, исполняясь премудрости; и благодать Божия была на нем» (от Луки, 2:40).

А сейчас, прочти слова сэра Уилфреда Гренфелла: «Человек должен играть, работать, любить и молиться так, чтобы взять от жизни как можно больше». Прочти это высказывание еще раз.

Как ты можешь, обладая всеми необходимыми способностями, не использовать их?

Первое положение, которое ты должен зафиксировать в своем сознании, таково: жизнь составляют четыре стороны человеческой деятельности, и программа «Попробуй!» предназначена для того, чтобы побудить тебя к физическим, умственным, социальным и духовным упражнениям. У тебя не одна, а четыре жизни и четыре направления роста. Тело, мозг, сердце и душа – вот твои инструменты. Использовать их – это не просто задание, это твой «звездный час». Раскрывать свои способности не значит лишать себя удовольствий, наоборот, это значит обогащать свою жизнь. Это поможет тебе ощутить всю ее полноту и черпать силу из всех возможных ресурсов.

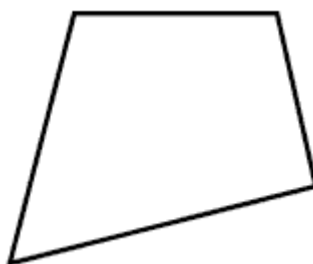
Интересный факт: чем больше ты тратишь энергии, тем больший ее заряд ты получаешь, чтобы снова ее потратить. Чем больше ты утаиваешь, тем меньше имеешь. Чем больше ты делишься, тем больше у тебя остается. Одно из важнейших правил жизни гласит: чем больше даешь, тем больше получаешь. Я не идеалист, этот принцип я вывел в результате собственного опыта. Я знаю, что если ты попробуешь использовать дарованные тебе таланты, ты почувствуешь, как вырос физически, умственно, социально и духовно, а если будешь делиться результатами этого роста, то еще больше обогатишь свою жизнь. Распрощайся со своим прежним образом жизни, и для тебя начнется новая, лучшая жизнь!

Еще раз главное правило жизни: *наиболее ценное в нашей жизни то, чем мы можем поделиться без ущерба, то, что от этого только возрастет. То, что убывает при отдаче – наименее ценно.*

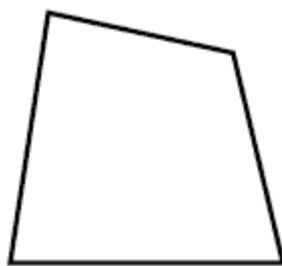
А теперь, начнем

Если тебя попросят изобразить свою сегодняшнюю жизнь, на какой из этих четырехугольников будет похож твой рисунок?

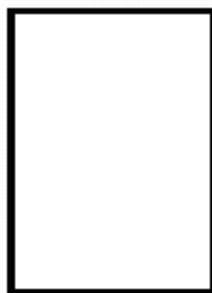
На этот?



Или этот?



Неважно, насколько кривобоким получилось твое изображение, с этой минуты оно будет вот таким прямоугольным.



Меня учили, что карандаш и лист бумаги помогают внести ясность в любой ситуации. Я хочу, чтобы этот четырехугольник запечатлелся в твоём сознании и стал частью тебя. Я не смогу объяснить всю полноту четырех сторон жизни, пока не заставлю тебя самого сделать что-то для себя.

Посмотри на квадрат, изображенный ниже. А теперь возьми чистый лист бумаги, и нарисуй свой. Напиши на его сторонах: физическое развитие – слева, умственное развитие – наверху, социальное развитие – справа, духовное развитие – внизу. В середине квадрата напиши: «Мой план» и свои инициалы.



Однако даже самый хороший план ничего не стоит, пока он существует только на бумаге. Начни действовать. В жизни слишком много болтовни и мало дела. Пока ты не обрисовал для себя план действий, пусть даже в общих чертах, ты не готов к следующему

шагу.

После того как ты нарисовал свой план, посмотри на него хорошенько. Зафиксируй его в своем сознании. Это не просто квадрат, он полон магии, это символ более богатой и насыщенной жизни. Это твоя эмблема в крестовом походе, в который ты отправляешься немедленно.

В следующих главах изложен план действий для тех смельчаков, которые твердо решили использовать все свои скрытые ресурсы. Если для тебя не назрела необходимость перемен, если ты не жаждешь пробовать и рисковать, не трать свое время понапрасну. Если тебе не хватает смелости или веры, следующие страницы тебе не помогут. Если же у тебя есть желание что-то делать, совершать неожиданные и даже рискованные шаги, тогда немедленно воспользуйся этим планом.

С этой минуты ты не должен думать о том, как сохранить свою теперешнюю работу и должность. Пусть твой начальник беспокоится о том, как сохранить свою. Отныне не ты будешь бояться помех, которые встретятся на твоём пути, пусть помехи боятся встречи с тобой. А все нужное, полезное и правильное, как бравое войско, пусть идет за тобой как за своим маршалом. Думай лишь о своих сильных сторонах, забудь о слабости, ей больше нет места в твоей жизни. Впредь каждое утро ты будешь просыпаться с мыслью о том, как успешно выполнить все намеченные дела, и не станешь придумывать причину их не делать. Когда Генри Форд задумал сделать автомобиль с непробиваемым стеклом, он не стал встречаться со специалистами, потому что наперед знал их ответ – они сказали бы, что это невозможно. «Приведите ко мне энергичного молодого человека, который не знает ни одной причины, по которой нельзя сделать непробиваемое стекло. Поставьте эту задачу перед амбициозными молодыми людьми, которые думают, что нет ничего невозможного», – такое распоряжение он дал и в результате получил непробиваемое стекло.

Попробуй быть сильным

*Эта башня силы
Квадратная стоит,
Ветрам всем противостоит.*
А. Теннисон

Я часто задумываюсь о том, что бы со мной было, если бы мой школьный учитель Джордж Уоррен Кролл не бросил бы мне вызов тогда, в моем детстве. Конечно, сам я бы даже не мечтал о том, чтобы стать самым сильным в классе, и уж точно не стал бы пытаться. Болезни отнимают у нас время, смелость и деньги. Здоровье нельзя купить, зато, будучи здоровым, можно достичь благосостояния.

Сегодня многие молодые люди, вставая на путь, который, как они надеются, приведет их к успеху, равняются на успешных людей и пытаются найти в них то, благодаря чему они сумели войти в круг избранных. Однако вскоре обнаруживается, что не так-то просто определить, что же именно лежит в основе успешной карьеры. Одни лидеры высокого роста, другие – небольшого; некоторые родом из деревни, некоторые – из города; у кого-то за плечами колледж, у кого-то – всего лишь школа; некоторые – истинные гении, а некоторые кажутся очень недалекими. Я прочел статью, где были изложены краткие биографии дюжины директоров корпорации «Дженерал Моторс»: каждый из них был по-своему выдающейся личностью, но судьбы, окружение, интересы были у них совершенно разными. Однако я сумел найти у них нечто общее – *энергию*. Если ты захочешь узнать, что же является движущей силой любого успешного руководителя, со временем, я уверен, ты обнаружишь, что это энергия. Правда, тебе может повстречаться человек, который выдвинулся случайно, вопреки недостатку энергии, но на один такой случай найдется двадцать или даже тридцать тех, кто преуспел именно благодаря энергии.

Каждый раз, когда я встречал Уолтера Питкина, он забрасывал меня такими вопросами:

- Есть ли во мне упорство и трудолюбие?
- Надолго ли мне их хватит?
- Следую ли я лозунгу «энергия и натиск»?
- Всегда ли я на высоте?
- Способен ли я совершить рывок?

Все эти вопросы важны и для меня, но как можно постоянно поддерживать уровень энергии, не имея здоровья? В нашей компании каждый новый работник, как в офисе, так и на производстве, перед зачислением в штат обязательно проходит медицинское обследование. Также все сотрудники должны проходить медицинское освидетельствование каждый год. Зачем? Затем, что только здоровый человек способен выполнить поставленную перед ним задачу. Здоровый работник принесет значительно больше пользы, нежели хилый и болезненный, а значит, он гораздо более ценен.

Мне нравится высказывание Хаксли об игре под названием «жизнь»: «Очевидно, что жизнь, удача и счастье каждого из нас зависят от нашего знания правил игры, бесконечно более трудной и сложной, чем шахматы. Эта игра длится очень давно, и каждый человек, будь то мужчина или женщина, является одним из игроков в ней. Шахматная доска – это мир, фигуры на ней – феномены Вселенной, а правила игры – то, что мы называем законами природы. Игрок, находящийся по ту сторону доски, скрыт от нас. Мы знаем, что он всегда играет честно, что он всегда справедлив и терпелив. Но мы также знаем, что он не пропустит ни одной нашей ошибки, ни малейшей небрежности. Если человек играет хорошо, высокие ставки оправдывают себя, а если плохо – то ему ставят шах и мат без пощады».

Если бы ты собирался принять участие в ответственном футбольном или баскетбольном матче, ты бы соблюдал диету, строгий режим и старался бы добиться наилучшей формы, которая позволила бы тебе пройти испытание в решающий момент? Так вот, каждый день – это испытание в игре под названием «жизнь». Чем дольше ты живешь, тем лучше осознаешь, что это так. Когда ты небрежно обращаешься со своим здоровьем, например, пьешь или ешь то, что вредно для твоего организма, или недосыпаешь, растрачивая собственные ресурсы, рано или поздно придется за это заплатить: ты не сможешь в решающий момент сделать рывок, у тебя не будет достаточно энергии и силы для натиска, когда все вокруг выдохнется.

Жизнь – игра посерьезнее футбола или баскетбола, но она также подчиняется определенным правилам. Если ты здоров, силен, полон энергии и энтузиазма, значит ты – тот человек, которому тренер-жизнь помогает сделать решающий бросок или забить гол. Но если ты не соблюдаешь правила, если ты безразличен к своему здоровью, то тренер вышвырнет тебя из игры и поставит на твое место более способного игрока.

Здоровье – вот залог успеха. Здоровье лежит в основе прогресса. В 1877 году Дизраэли произнес одну из своих самых известных фраз: «Здоровье нации – это фундамент, на котором основываются ее счастье и могущество, так же как и процветание государства. Королевство вполне может быть населено способными и активными подданными. В государстве могут быть развиты промышленность и сельское хозяйство; искусства – процветать, вся земля может быть застроена дворцами и храмами, у государства даже могут быть ресурсы, чтобы защищать и поддерживать все это; в государстве может быть оружие и военный флот. Но если население страны остается неизменным или уменьшается, как в количестве, так и в силе, то эта страна обречена. По моему мнению, поддерживать здоровье нации – первоочередная обязанность государства».

Когда я пишу эти строки, мир находится в экономической кризисе. Все потерпели большие убытки. Кризис бывает в любом государстве, предприятии и семье, но горе той нации, бизнесу или человеку, которым недостает здоровья! Нервы на пределе, настроение

– хуже некуда, тело и ум в напряжении – в этом случае необходимо подкрепление, которое можно почерпнуть из физических ресурсов. Успеха и процветания добьется лишь та нация, бизнес или человек, чей организм здоров и способен выдержать сверхнагрузки, не дрогнув!

Тело повинуется командам лидера: «Тело, что ты можешь сделать с этими вялыми мускулами и неправильным пищеварением? Как ты можешь достичь какой-либо цели, если тобой овладела усталость, а твоя энергия иссякла? Твоя впалая грудь и опущенные плечи никогда не вознесут тебя на вершину. Кругом! Втянуть живот! Грудь вперед! Выше голову!» Это трудно поначалу, но вскоре радость обладания крепким здоровьем вознаградит тебя за все твои старания.

К сожалению, зачастую мы начинаем ценить свое здоровье уже после того, как его потеряем. В юности мы бездумно растрачиваем силы своего организма, потому что у нас их в избытке. Мы не задумываемся о здоровье всерьез. Я призываю: крестonosцы, отнеситесь к своему здоровью серьезно! Мне приходилось видеть очень амбициозных молодых людей, которые потерпели фиаско лишь по причине слабого здоровья. За растрату здоровья и энергии придется заплатить высокую цену. Почему бы не стоять на вершине горы «Здоровье»? Ведь спуститься с нее легко, а карабкаться обратно очень тяжело. Кроме того, совершать путешествия в карете «скорой помощи» у подножия этой горы не самая приятная вещь.

Один из наиболее выдающихся выпускников Технологического университета в своем обращении к группе юных студентов практически все время говорил только о необходимости следить за своим здоровьем. Он так подчеркивал важность здоровья, потому что знал многих людей, которые не удержались на вершине именно из-за физической немощи и именно тогда, когда они уже собирались пожинать плоды своих трудов.

Поддерживать здоровье – это вовсе не утомительный труд. Относиться к своему телу с той же заботой, с какой ты относишься, например, к своему автомобилю или к своей собаке, не скучная обязанность. Давать своему телу здоровую пищу гораздо лучше, чем травить его искусственными добавками. Я бросаю вызов тем насмешникам, которые утверждают, что жить правильно – скучно. Тебе понравится заботиться о своем здоровье. Преврати этот процесс в игру в своего рода соревнование с самим собой. И со временем ты уже не сможешь неправильно питаться, не делать зарядку, не высыпаться. Это не значит, что ты не можешь играть с друзьями в бридж до полуночи, но делай это не каждую ночь – и ты будешь хорошо себя чувствовать. Поддерживай свое здоровье здоровым сном. Больше двигайся. Конечно, бывают случаи, когда просто необходимо поехать куда-то на автомобиле, но отнюдь не всегда. Моя машина – удобное средство передвижения, но я каждый день хожу пешком, потому что ощущаю пользу, которую мне это приносит. Это моя личная программа.

Я счастлив, потому что крепкое здоровье – залог счастья. Друзья завидуют мне, потому что я не пропустил ни дня работы по болезни, но при этом они думают, что я просто помешан на здоровье. Да, это действительно так! Но это того стоит. Пусть я кажусь кому-то чудаком, но здоровье – самое прибыльное и приятное чудачество, которое только можно себе представить. Конечно, есть и другие приятные увлечения, есть и такие чудачки, которые не занимаются спортом и не соблюдают режим дня, но лично я считаю, что мое чудачество предпочтительнее.

Здесь нет никакого секрета. Ты же знаешь, что для длительной и успешной эксплуатации автомобиля необходимо заправлять его качественным топливом и следить за его состоянием. Так как же, скажи на милость, ты собираешься эксплуатировать свой организм без всякой заботы и внимания? Стал бы ты держать собаку запертой в конуре, а лошадь – в стойле, не давая им возможности поразмяться? Ответ предсказуем. Так почему же в отношении своего организма – этого удивительного, бесценного механизма, ты не проявляешь той же заботы? Все знают, что за здоровьем нужно следить, но так мало тех,

кто действительно о нем заботится. Я никогда не мог понять, почему люди ленятся и не прикладывают ни малейшего усилия, чтобы сохранить свое здоровье.

Я не слишком люблю вставать по утрам с кровати, и еще меньше люблю делать двадцать наклонов, касаясь руками пола, когда все тело молит оставить его в покое. Я не люблю делать эти упражнения даже больше, чем бриться, но я никогда не появлюсь в офисе со щетиной, ведь это дискредитирует меня в глазах моих коллег. Я не люблю делать утреннюю зарядку, не люблю бриться, но я делаю и то и другое. Один мой шотландский друг однажды сказал мне, что ему не нравится вкус спиртного. «Зачем же ты его пьешь?» – спросил я. «Ради эффекта», – ответил он. Вот так и я, не особенно любя «вкус» утренней зарядки, люблю ее эффект. И любой человек, даже тот самый шотландский друг, согласится, что зарядка эффективнее и дешевле выпивки.

Попробуй делать зарядку! Поддерживай форму, и результат тебе понравится. Возьмись за дело правильно. Позволь, я проиллюстрирую.

Джон и Джордж решили делать по утрам зарядку. Джон выползает утром из кровати с мыслью: «О, Господи, опять эта зарядка!» – и делает ее без особого желания. Через несколько дней или недель он уже делает ее кое-как, пропуская одно-два упражнения. Однажды он поздно ложится, и утром ему так хочется спать, что он убаюкивает свою совесть тем, что несколько лишних минут сна принесут ему больше пользы, чем несколько упражнений. Вскоре он каждое утро находит тысячу оправданий, чтобы не делать зарядку вообще. В конце концов, Джон забывает о своем благом начинании, чувствуя, что лишь наполовину честен сам с собой.

А теперь возьмем Джорджа. Он верит, что зарядка по утрам даст ему энергию на целый день. Он в этом абсолютно уверен и знает, что если он не сделает зарядку, это ляжет на его совесть тяжким бременем. Когда звенит будильник, в мозгу у Джорджа начинают говорить два голоса. Один шепчет ему на ухо: «Не делай зарядку. Какая от этого польза?» А второй говорит: «Итак, Джордж! Сейчас у тебя есть возможность начать лучший день в неделе. Разомнись, потому что сегодня ты сделаешь больше, чем вчера. Заставь кровь быстрее бежать по жилам. Сильное тело тебе необходимо, чтобы взяться за работу». Какому же совету он последует? Если он, как Джон, поздно ляжет спать, то наутро он проснется с такой мыслью: «Сегодня я спал меньше, чем обычно. Мозг работает медленнее. Значит, мне тем более нужны силы для того, чтобы быть во всеоружии. Подъем, и за зарядку! Никакого сна!» А как поступишь ты?

У меня был один молодой друг, который очень много курил и отказывался делать зарядку каждый день. «Я ненавижу постоянно следить за собой, будто я сам себе полицейский», – говорил он мне. – «Всегда говорить себе “делай то”, “не делай этого”. Я не верю, что, если я брошу курить, это мне что-то даст. Если я буду заставлять себя делать зарядку каждое утро, может, это и укрепит меня физически, но умственно я только деградирую. Мне нравится делать то, что доставляет мне удовольствие».

Многие думают именно так. Я же полагал, что он должен радоваться вещам, которые не любит делать. Звучит как парадокс, и он посмеялся надо мной, но вскоре его врач рассказал, как это сделать. Мой друг серьезно заболел, и после того как кризис миновал, лечащий врач сказал ему: «Можете идти и курить, сколько хотите, но каждый раз, как закурите, напомните себе о том, что сигареты мешают вам вернуться в форму. По утрам говорите себе: “Я не буду делать зарядку и вскоре вернусь обратно на больничную койку”». Тот доктор – проницательный человек и знаток человеческой природы. Он знал, что его пациент делал только то, что ему нравилось. Поэтому он сделал так, чтобы его пациент перестал испытывать удовольствие от своих вредных привычек и начал наслаждаться полезными. По большей части наши поступки обусловлены нашими привычками, которые «засели» у нас в голове, и если изменить сам уклад мыслей, то можно заменить плохую привычку хорошей.

Давным-давно я нашел свой «рецепт». В очерке «Свежий воздух и туберкулез» Хинсдэйла есть высказывание одного старого сапожника: «Лучшее лекарство?! Две мили

кислорода три раза в день. Это самое действенное, дешевое и приятное лекарство. Оно подходит людям любого возраста и комплекции. Оно запатентовано безграничной Мудростью и скреплено Божественной печатью. Оно исцеляет холодные ноги, горячие головы, бледные лица, слабые легкие и плохое настроение. Если несколько человек принимают его вместе, эффект будет еще более поразительным. Издавна известно, что оно примиряет врагов, улаживает супружеские ссоры и приводит противоборствующие стороны к согласию. Это средство никогда не подводит. В больших городах много подделок, но выйдите на сельские дороги и в зеленые поля или заберитесь высоко в горы, и вы получите все самое лучшее – то, что изготовлено в лабораториях матушки-природы».

Я взял за правило проходить пешком по крайней мере одну милю в день, выпивать по восемь стаканов воды, спать по семь-восемь часов и вообще стараться следовать разумным правилам, которые способствуют хорошему самочувствию. Я следую им не потому, что страдаю от болей и хворей, а потому, что хочу, чтобы кровь бурлила в жилах, глаза горели, сон был крепким, а аппетит – хорошим. Я хожу к врачу два раза в год не потому, что у меня что-то не так со здоровьем, а для того, чтобы удостовериться, что со мной все в порядке.

Вспомним нашу теорию о том, что реальные ценности при делении только умножаются. Можно ли вписать в нее и физическую энергию? Можно ли поделиться своим здоровьем? Кто из нас не испытывал оживления в присутствии энергичного, сильного человека, чей внешний облик говорит о прекрасном состоянии здоровья: гордо поднятая голова, косая сажень в плечах и грудь колесом? Разве этот человек теряет что-то от того, что все его существо пышет здоровьем и все вокруг видят это? Нисколько. Если он становится примером для окружающих и тем самым помогает им, его собственное желание быть здоровым только усиливается, приумножается.

Мой друг, доктор Джоэл Э. Голдтвейт, просто творит чудеса: из его кабинета все выходят здоровыми. Он сам – живое доказательство справедливости своих теорий: высокий, стройный, с широкой грудью, ясным взором и румянцем на щеках. И он рад поделиться всем этим со своими пациентами. В каждого из них доктор Голдтвейт вселяет сильнейшее желание укрепить здоровье других. Коль скоро мы проповедуем здоровый образ жизни другим, мы и сами должны обладать отменным здоровьем.

Прежде чем мы отправимся навстречу следующему приключению, нужно составить точный план предстоящей физической программы. Никто не сделает это за тебя. Победишь ли ты в этой битве или проиграешь, зависит только от тебя. Отменное здоровье – это роскошь, а энергичность – прекрасное подспорье для любого начинания! Физическое здоровье – главная опора успеха и даже счастья. Теперь ты должен доказать, что ты действительно хочешь стать сильным. Я по опыту знаю, что злейший враг любой инициативы – это желание все бросить и прекратить борьбу. Если ты немедленно не займешься физической стороной программы «Попробуй!», можешь просто выбросить эту книгу на помойку.

Я предлагаю тебе то, что помогло лично мне. Существуют простые правила, которые легко соблюдать и которые приносят ощутимую пользу: восемь часов сна, открытые окна, ежедневные упражнения утром и вечером, пища, которая подходит именно тебе (но без переедания), одна миля пешком в день, прогулки на свежем воздухе каждый вечер; как можно больше солнечного света. Следуй этим простым правилам, именно они помогли мне улучшить свое самочувствие. Кроме того, я считаю, что человек, который правильно ходит и сидит, думает тоже правильно. И, наконец, я постоянно говорю о здоровье своим служащим, своей семье и вообще каждому, с кем я встречаюсь. Как я уже говорил, многие считают меня чудаком, но я надеюсь убедить как можно большее количество людей в необходимости иметь хорошее здоровье, и буду настаивать на этом, пока не умру.

Пожалуйста, не думай, что я даю тебе готовую программу физического развития. Это твое личное дело, а также дело твоего врача или другого компетентного специалиста. Все, чего я хочу, это заразить тебя желанием укрепить свое здоровье. Если ты

действительно решил им заняться и намереваешься за год преуспеть в этом, честно ответь сам себе на следующие вопросы:

1. В хорошей ли я физической форме сейчас?
2. Если нет, то что я собираюсь сделать, чтобы это исправить?
3. Какую хворь я одолею в этом году? Это может быть плохая осанка, лишний вес, худоба, хроническое недосыпание, плохое пищеварение, запоры или головная боль.
4. Как я это сделаю?
5. Какова моя программа-максимум на этот год?
6. Буду ли я запасать дополнительную энергию, чтобы она в дальнейшем помогла мне побить собственный рекорд? Мне будут нужны огромные резервы. Я не могу позволить себе слабину в последнем раунде, когда мои недруги споткнутся. Сверхэнергия, сверхнатиск!

7. Что конкретно я намерен для этого сделать?

8. Буду ли я неукоснительно следовать этой программе до победного конца?

Когда ты ответишь на эти вопросы, у тебя будет точная программа действий. Один мой коллега, который всего за один год добился огромного физического прогресса, показал мне таблицу, которая отражает историю его побед.

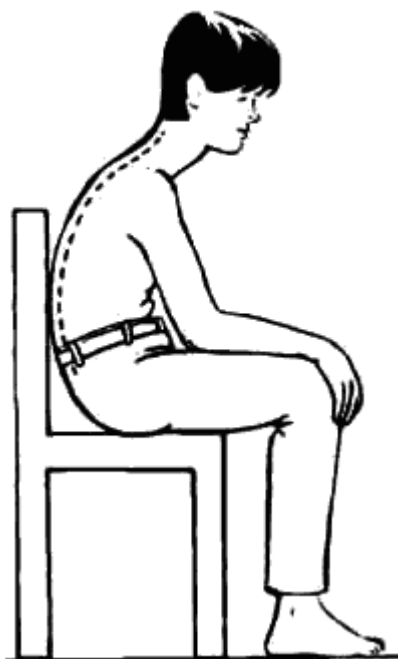
Избавиться от болячек, мучавших меня в прошлом году.	Прошел обследование в день его рождения – 15 февраля, исполнил все рекомендации и до 30 марта. Рекомендовано есть мясо только один раз в день.
Меньше курить и, в конце концов, совсем бросить курить за один месяц.	Не курил в течение Великого поста.
Больше спать.	В среднем семь часов, лучше всего в 22:00.
В два раза больше свежего воздуха.	Спать с открытыми окнами.
Улучшить пищеварение.	10-минутные упражнения, утром и вечером.

<p>Исправить осанку.</p>	<p>Поставить на стол табличку «Не сутулиться».</p> <p>Делать упражнение: втянуть живот, выпрямить ноги, грудь вперед, подбородок прямо, касаясь при этом плечами, плечами и затылком стены. Делать упражнение ежедневно не менее пяти раз в день.</p>
<p>Регулярно гулять.</p>	<p>Проходить пешком милю в день. Не говорить: «Нет времени». Просто сделать.</p>
<p>Сбалансировать питание.</p>	<p>Прочитать книгу о диете и следовать советам.</p> <p>Есть продукты из цельных злаков.</p> <p>Есть мясо только один раз в неделю и салат из свежих овощей — каждый день.</p>

Чтобы наглядно продемонстрировать, что такое правильная осанка, я добавил несколько иллюстраций, а также предлагаю три простых упражнения для исправления осанки³.

Когда человек в моем офисе садится на стул и «сползает» по нему, у меня так и чешутся руки дать ему подзатыльник.

³ Упражнения взяты из книги Уильяма Дэнфорта «Рост».



Я уверен, что когда человек правильно сидит, он в состоянии и думать правильно.
Когда я прохожу мимо человека, у которого голова поднята, плечи расправлены, спина прямая, живот не висит, мне тоже хочется выпрямиться. Выпрямись!



Когда во время обеденного перерыва напротив меня сидит девушка с опущенными плечами, сгорбленная и скукоженная, я с трудом сдерживаюсь, чтобы не сказать ей: «Выпрямись!»



У Джонни хорошая осанка.

А у Сюзи – плохая.

(А) Положение «Встать прямо!». Это поза аристократа. По ней легко распознать счастливого и успешного человека.

(Б) Положение «Осторожно!». Это довольно хорошая, но неустойчивая поза. Возможно, ее обладатель раньше имел отличную осанку, но теперь дал слабину.

(В) Положение «Впереди опасность!». Эта поза характерна для человека, который никогда не вспоминает об осанке и правильном положении тела. Он наваливается на письменный стол, сутулится при ходьбе и разваливается в кресле дома по вечерам.

(Г) Положение «У меня неприятности!». Этот человек так давно не выпрямлялся, что его мышцы стали совсем дряблыми. У такого человека – несварение желудка, запор, ревматизм, и бог знает, что еще.

К какому из этих четырех типов принадлежишь ты? Конечно, тебе трудно будет определить это самостоятельно, потому что большинство из нас оценивает свою осанку более высоко, нежели она того заслуживает. Завтра утром, после того как ты примешь душ, встань прямо напротив зеркала в полный рост или направь свет так, чтобы твоя тень легла на светлую стену. Дай жене или соседу описание четырех вышеназванных положений, и пусть она (или он) скажет, к какой категории относишься ты. Отметь свой рост на стене, и через какое-то время, работая над собой, ты заметишь, что хорошая осанка делает человека выше. Если ты исправишь свою осанку, вырастет и твое положение в обществе. Что может быть лучше, чем рост?

А вот другой тест. Встань прямо, лицом к стене, ноги вместе. Если у тебя правильная осанка, то стены будет касаться только грудь, и больше ничего. Отметь свой рост на стене.

Три простых упражнения для исправления осанки

Не надейся, что ты сможешь исправить свою осанку наскоком, за один вечер. Чтобы добиться хорошей осанки, понадобится несколько лет. Даже для того, чтобы улучшения стали хоть сколько-нибудь заметными, понадобится несколько месяцев. Запомни: осанка по большей части зависит от того, что у тебя «в голове». Если ты не будешь забывать выпрямляться, ты обязательно получишь результат, а чтобы не забывать об этом, делай три простых упражнения каждый день.

Втяни живот.

Прежде чем встать утром с кровати, вынь из-под головы подушку, ляг прямо на спину, положи руки на затылок и втяни живот. Попробуй втянуть его так, чтобы ребра выступали. Повтори эти действия десять раз. Также делай это упражнение вечером перед сном.

Встань прямо.

Встань, положи обе руки на голову и вытягивайся, насколько можешь. Продержись в таком положении секунду, затем расслабься. Повтори упражнение десять раз. Выполняй не менее двух раз в день – утром и вечером обязательно.

Следи за собой.

Когда куда-нибудь идешь, обращай внимание на то, выпрямлены ли у тебя плечи, втянут ли живот, и иди так, будто ты – генерал, который проводит военный смотр: «Смирно!» Если ты едешь на работу на машине, обязательно совершай прогулки по вечерам, постоянно контролируя осанку, и через какое-то время у тебя появится привычка выпрямляться, куда бы ты ни шел. Ты почувствуешь, что, когда ходишь выпрямившись, ты как будто сбрасываешь с себя все лишнее, шаг становится упругим, в легких – больше воздуха, кровообращение и состояние здоровья, в целом, улучшается.

Попробуй думать креативно

Послушай, Разум, ты не сможешь командовать, пока не научишься подчиняться. Ты не можешь приказывать другим, если сам ленишься. Мышление, как у солдата, получившего наряд на кухню, вынуждает человека оставаться на кухне, а мышление, как у генерала, делает человека генералом. Все величайшие победы сначала досконально продумываются в уме. Эй, Разум, почему ты пребываешь на таком низком уровне, когда я хочу достичь невысказанных высот?

В «Пигмалионе» Бернарда Шоу профессор утверждает, что может сделать из невежественной цветочницы настоящую леди: «Думай, как герцогиня, веди себя, как герцогиня, говори, как герцогиня – с таким жаргоном ты останешься в той же сточной канаве, из которой вышла», – говорит он героине. Если у тебя посредственный ум, то при попытке последовать этому совету он ответит тебе: «Не беспокой меня. У меня нет на это времени, и без того полно работы. Все схвачено».

«Что же это? – скажешь ты. – У тебя нет на это времени? Нонсенс. У тебя столько же времени, сколько и у всех остальных. Ты бы лучше взял маленькую книгу Арнольда Беннетта “Как жить двадцать четыре часа в сутки”. Она поможет тебе раскрыть твои возможности, а стоить это будет не больше доллара. Ты считаешь, что у тебя все схвачено? А как насчет обучения? У тебя нет на это времени? Ты считаешь, все дело в недостатке времени на что бы то ни было?»

Это отговорка посредственного ума. Мотивированные люди не могут позволить себе не думать, так же как ты не можешь позволить себе не делать зарядку. Наивысшая награда ждет тех, кто думает много, часто и креативно. Я в бизнесе всю свою жизнь, и никогда прежде я не видел такого спроса на идеи, как сейчас. Новые идеи – это локомотив, который движет цивилизацию вперед. Джордж Стефенсон вынашивал идею паровоза задолго до того, как появились железные дороги, но прошли годы, прежде чем его идея воплотилась в жизнь. Сейчас идеи находят своих покупателей и воплощаются практически моментально. Индустрия остро нуждается в креативных, творческих людях, фонтанирующих идеями.

Когда-то один профессор Оберлинского колледжа предположил, что настанет время, когда производство нового металла алюминия будет экономически выгодным, ему найдется практическое применение и из него станут делать тысячу вещей. Он сказал: «До сих пор никому не удавалось получить алюминий в чистом виде. Того, кто сможет это сделать, ждет небывалый успех». Эти слова запали в душу Чарльза Холла, юноши двадцати лет. Он был сыном миссионера из Вест-Индии. Чарльз Холл начал экспериментировать с маленькими тигельками для плавки металла, которыми его снабдил профессор, и, наконец, получил каплю чистого алюминия. Затем он задумал производить алюминий в промышленных масштабах и смог этого добиться. После его смерти, согласно его завещанию, треть его огромного состояния досталась колледжу, треть – христианским миссиям за рубежом. Оставшуюся треть он оставил Колледжу Бэриа и Американской миссионерской ассоциации. Оберлинский колледж дал Чарльзу Холлу идею и толчок, а он отдал колледжу щедрые дивиденды. Весь мир благодарен Чарльзу Холлу за то, что он попробовал мыслить нестандартно и сделал первые шаги в доселе неисследованной области.

Сколько еще существует неисследованных областей, которые могут быть открыты! Какое огромное поле деятельности лежит перед новыми Колумбами, Куками и Беллинсгаузенами! Умственная активность приносит в два раза больше удовольствия, чем физическая. Физическая деятельность дает удовольствие, а умственная – приносит в жизнь интерес. Как мне жаль человека, который не может оставить все свои дела, открыть книгу и последовать за героями навстречу приключениям, будь то роман, книга о

путешествиях, биография, историческая книга или книга о бизнесе. Как ужасно видеть огромное количество людей, чей ум перестал развиваться, как только закончились школьные деньки. Люди забывают, что если они хотят чего-то достичь, они должны постоянно учиться. Теодор Рузвельт умер с книгой под подушкой, впитывая идеи других людей до самого конца. Ты читал книгу Эрнеста Димнета «Искусство думать»? Если нет, то скорее купи ее. Не бери ее в библиотеке, приобрети ее для себя. Пусть она станет твоей настольной книгой. Не теряй времени. Страницы этой книги уведут тебя в новые Чертоги Разума. Если она у тебя уже есть, стряхни с нее пыль и перечитай. Умы, пребывающие в стагнации – вот что препятствует прогрессу.

Чарльз Ф. Кеттеринг, глава исследовательского отдела корпорации «Дженерал Моторс», – один из самых проницательных и креативных умов Америки. Как гласит история, когда он уехал в город и «стал знаменитым», его мать оставалась в деревне, где для освещения пользовались керосиновыми лампами. «Почему бы ей не наслаждаться ярким электрическим светом, каким я сам постоянно пользуюсь в городе?» – подумал он и взялся за дело. Каков результат? С помощью разработок «Делко» («Дейтонские инженерные лаборатории») все дома фермеров получили электричество. Но это еще не все! Мистер Кеттеринг устал от того, что ему постоянно приходится выпрыгивать из машины, чтобы завести ее. А почему бы не заводить машину изнутри? Его неугомонный ум заработал в новом направлении, и в результате появился стартер. Мистер Кеттеринг подсчитал, что для полной окраски автомобиля, слой за слоем, с учетом времени на высыхание краски, понадобится 31 день. Покрасчики пораскинули мозгами и сказали, что можно сократить этот процесс на один, максимум – два дня. Кеттеринг заявил, что он хочет, чтобы этот процесс длился не больше часа. Да он с ума сошел! И все же решение было найдено. Быстросохнущая эмаль использовалась для покраски некоторых игрушек, но она не годилась для автомобиля. Почему? Она чересчур быстро высыхала: при распылении, она высыхала еще до того, как достигала поверхности автомобиля. Кеттеринг продолжал свои искания о тех пор, пока не появились лаки «Дюко», сделавшие, наконец, возможной окраску автомобиля всего за один час.

Однажды мистер Кеттеринг собрал автопромышленников на конференцию. Он предложил им написать на листе бумаги все улучшения, которых они хотели бы добиться за следующие четыре года, и оставить свои пожелания на его письменном столе. Затем он провел их по своим исследовательским лабораториям, показывая свои достижения. Вернувшись с этой импровизированной экскурсии, один из участников конференции нашел свою бумажку и изорвал ее в клочья. «Что это значит?» – воскликнул мистер Кеттеринг. «Мы только мечтаем о том, чего вы уже добились. Вы обогнали нас на годы и годы», – был ответ.

У нас в Сент-Луисе жил выдающийся нейрохирург – глава Института мозга Вашингтонского университета. Этот человек творил настоящие чудеса. К нему привозили пациентов со всей округи. «Счастливчик, – говорил о нем один молодой студент. – Родиться с таким необыкновенным даром!» Но минуточку, давайте посмотрим на историю жизни доктора Эрнеста Сэча.

Много лет назад, когда он был интерном в Нью-Йоркской больнице, один из врачей сетовал, что большинство опухолей мозга неизлечимы. Тогда Эрнест Сэч предсказал, что когда-нибудь найдется такой человек, который найдет способ спасать пациентов с такими заболеваниями. Молодой Эрнест Сэч сам осмелился стать таким человеком. Он рискнул, зная, что задача почти невыполнима. В то время в Америке не было никаких условий для совершения операций на мозге. Единственным специалистом, который мог помочь молодому врачу в его исканиях, был английский врач сэр Виктор Хорсли, который знал о мозге больше, чем кто-либо другой в то время. Он был пионером в области хирургии мозга в Англии. Доктор Сэч получил разрешение на обучение под руководством этого английского ученого.

Интересный факт: чтобы получить базовые знания и навыки, необходимые для

работы с таким известным хирургом, Сэч провел шесть месяцев в Германии, обучаясь у самых выдающихся местных преподавателей. Не так много молодых студентов захотели бы начать с этого. Английский врач был очень впечатлен вдумчивостью и трудоспособностью молодого американца, который посвятил шесть месяцев подготовке к встрече с ним. В течение двух лет они напряженно работали, поставив эксперименты на дюжинах обезьян. Вот что заложило фундамент для дальнейшей карьеры доктора Сэча.

Спустя длительное время он вернулся в Америку, но когда он вызвался лечить опухоли мозга, над ним лишь посмеялись. Он годами боролся с препятствиями и затруднениями, встававшими на его пути. У него не было никакого оборудования, но он добивался поставленной цели с таким упорством, перед которым рушатся стены. Теперь большинство опухолей мозга можно вылечить. Сегодня доктор Сэч делится своими наработками с молодыми врачами, которые затем работают в медицинских центрах по всей стране. Так что в каждом округе имеется свой нейрохирург, и нет необходимости ехать за тридевять земель для того, чтобы получить лечение. Книга Эрнеста Сэча «Диагностика и лечение опухолей мозга» стала самым авторитетным пособием в этой сложной области медицины.

Дзинь! Сербский мальчик-пастушок ударил по рукояти длинного ножа, воткнутого лезвием в землю. Этот звук не достиг ушей воров, прятавшихся на поле в высокой пшенице, но его услышали другие пастушки, рассеянные по полю, чьи уши были прижаты к земле. С помощью этой бесхитростной системы посылки сигналов сербские пастушки перехитрили румынских воров, которые подкрадывались к скоту под покровом темноты.

Все эти пастушки выросли и начисто забыли о своей сигнальной системе. Все, кроме одного. Он все помнил и спустя двадцать пять лет нашел способ применения этому принципу, что сделало его одним из наиболее выдающихся изобретателей своего времени. Так Михаил Пупин, в прошлом скромный мальчик-пастушок, значительно увеличил дальность передачи телеграфных и телефонных сообщений по кабелям связи, вследствие чего телефон из средства, предназначенного для разговоров только по городу, превратился в средство связи по всему континенту.

Эдисон и Маркони были великими мыслителями, но это было вчера. Сегодня нужны новые изобретатели и первооткрыватели! Где вчера появилось сто новых изобретений, завтра появится тысяча, и авторами их, возможно, будут те, кто прочитает эту книгу. Недавно я прочел статью, в которой автор представил, что же будет через двадцать лет. Наши дома будут искусственно охлаждаться летом так же, как они искусственно обогреваются зимой. Средства передвижения будут так же отличаться от сегодняшних, как сегодняшние отличаются от тех, что существовали сто лет назад. Люди будут иначе одеваться, иначе думать, и жить они будут по-другому. А вы, лидеры, неужели вы будете бездельничать и ждать, пока кто-то адаптирует вас к новым условиям? Или вы станете одними из тех, кто изменит этот мир?

«У меня нет возможности что-то изобрести», – скажешь ты. Нет возможности? Вздор! Возможность что-то изобрести возникает ежеминутно. Множество величайших изобретений были созданы людьми, которые просто взглянули на привычные вещи по-новому.

Однажды один профессор сделал большое открытие, застегивая свою куртку. Точнее, он сделал открытие, потому что его куртка не застегивалась. Дело в том, что его маленькая дочь зашила некоторые петли, и поэтому он не смог протолкнуть в них пуговицы. Его пальцы привычно скользили по куртке, пытаясь произвести сложную операцию по застегиванию пуговиц. Если ты сомневаешься в том, что эта операция сложна, попробуй застегнуть пуговицу, но не торопясь, внимательно, считая каждое движение, которое совершают твои пальцы. Именно каждое движение. Тогда ты поймешь проблему, с которой столкнулся тот профессор.

Он начал застегиваться, но что-то пошло не так. Пуговицы не хотели проскальзывать в петли. Сначала пальцы беспомощно пытались что-то нащупать, но затем

были вынуждены просить разум о помощи. Ум проснулся, глаза поглядели вниз... и родилась новая идея, или, вернее, новое понимание того, что было давно известно. Открытие этого профессора заключалось в том, что пальцы, оказывается, способны к запоминанию. Сейчас это называется мышечной памятью.

Сделав свое открытие, профессор начал проводить на своих занятиях опыты и обнаружил, что результат всегда один и тот же. Пока студенты совершали привычные, заученные действия, их разум не работал. Процесс их мышления запускался только тогда, когда, фигурально выражаясь, петли были зашиты, и привычный ход вещей нарушался: когда он отбирал у студентов их конспекты, и у них возникала боязнь провала.

Все это позволило ему сделать вывод, что разум человека – это «аварийный орган», который передает полномочия выполнения всех возможных функций другим органам, и только тогда, когда старый порядок нарушается, он берется за работу.

История полна таких примеров, когда обычные вещи заставляют наш разум встряхнуться.

Однажды в Дании доктор Финсен рассеянно глядел в окно. Кошка дремала, лежа на солнышке. Тени удлинялись, солнце медленно уходило с того места, где лежала кошка. Кошка проснулась и пошла туда, где солнечные лучи еще нагревали землю. Тени продолжали ползти, и кошка снова перешла туда, где было солнце. В Финсене проснулось любопытство. Что заставляет кошку оставаться на солнце? Если свет и тепло хороши для кошки, возможно, они хороши и для людей? Это стало началом его работы над всемирно известным методом лечения с помощью концентрированного светового излучения.

Иго Этрих, создатель самолета «Таубе», почерпнул свою идею из ботаники. Семена тропической лианы, похожие на самолетики с загнутыми кверху крылышками, послужили прообразом знаменитого немецкого бомбардировщика.

Доктор Холмс, известный психолог, говорит, что 95 % людей думают бесцельно и хаотично, их мысли представляют собой сплошной поток, и только 5 % четко ставят перед собой цели и неуклонно двигаются к ним.

Конечно, все не могут быть Холлами, Кеттерингами, Сэчами, Пупинами или Финсенами, но ты ведь не боишься взяться за невозможное? «Это невозможно сделать», – так думают те, кто боится пробовать и рисковать, но ты же – крестоносец, и ты не ищешь легких путей. Все, что легко было сделать, уже давным-давно сделано, а сейчас пора взяться за невозможное!

Твоя интеллектуальная программа – развитие умственной стороны твоего «Я», она должна работать на тебя. Разреши мне дать тебе несколько советов, которые когда-тогодились мне самому. Я согласен с мнением, что никто не рождается гением. Я все больше и больше склоняюсь к определению гениальности Томаса Карлайла: «Гениальность – это не что иное, как способность к титаническому труду». Наверняка ты слышал подобные высказывания неоднократно, но сделал ли ты для себя выводы?

На днях один из наших менеджеров говорил о блестящем молодом человеке, который работал под его начальством год назад. Его ярко выраженная индивидуальность, привлекательная внешность и некоторые способности говорили о том, что он далеко пойдет, но этим оптимистичным предположениям не суждено было сбыться. Молодой человек был уволен. Почему? Менеджер рассказал, что на деле этот парень оказался полным болваном. Он знал понемногу обо всем, но когда речь заходила о конкретных вещах, он не мог продемонстрировать никаких знаний. Этот блестящий с виду работник был просто мыльным пузырем, который лопнул при ближайшем рассмотрении. В этом случае мне на ум пришло сравнение с летучей рыбой, которую я видел в Индийском океане: она молниеносно выпрыгивает из воды на минуту, сверкая и переливаясь на солнце, а затем опять ныряет в глубину вод. Кто же хочет быть летучей рыбой, которая сверкает лишь мгновение, а затем вновь исчезает в пучине океана? Как легко жить, если другие думают за тебя, – возникает большое искушение – не думать вообще. Мы просматриваем заголовки газет и позволяем им формировать наше мнение, пренебрегаем

чтением глубоких статей и книг, которые могли бы дать нам пищу для размышлений. Мы несколько минут слушаем радио и уже тешим себя мыслью о том, что все знаем о музыке. Стоит нам прочесть рецензию на театральную постановку, и мы уже решаем, что незачем смотреть эту пьесу, ведь мы все о ней знаем. Именно таковы сегодня умственные усилия среднестатистического человека, но если ты продолжишь чтение этой книги, я рискну предположить, что ты поднимешься в умственном развитии и уровне мышления выше среднего. Попробуй досконально изучить хотя бы что-то одно. Что именно? Реши сам и изучи этот предмет лучше, чем кто-либо другой. Так ты заставишь себя думать. Никто не сможет продвинуться дальше, если не будет думать сам за себя. Конечно, это займет время, и работа эта будет не из легких, но зато ты испытаешь необыкновенную радость от того, что знаешь что-то по-настоящему хорошо, и эта радость компенсирует все затраченные усилия.

Я вспоминаю одну историю о старике Билле Брауне. Весной он обычно вспахивал свое поле с помощью пары волов. Он понукал их, но они не обращали на него никакого внимания. «Да двигайтесь вы, черт возьми, – говорил он волам. – Поле все равно должно быть вспахано». Ни один крестonosец не может обойтись без силы ума. Жизнь должна быть прожита, поле должно быть вспахано, но значение будет иметь то, как ты проживешь жизнь и как вспашешь поле. Ты постоянно должен находиться в состоянии боевой готовности. Как ты смеешь позволять своим умственным волам бездельничать? Крестonosцы, которые жаждут великих свершений, должны вспахать борозду лучше, чем кто-либо другой, даже если это всего лишь одна-единственная борозда, и собрать урожай лучшего качества, даже если он не слишком велик по количеству. Ты должен осознавать, как опасно и стыдно использовать свой разум только наполовину. Ты должен заставить свой ум работать, и поделиться своими достижениями с другими. Твои мыслительные способности не уменьшатся от того, что ты поделишься плодами своего умственного труда, напротив, ум твой еще более окрепнет.

Учись бороться. Держи себя в форме, чтобы иметь возможность посвятить больше времени обучению. Чтение правильных книг увеличит твой запас знаний и стимулирует работу мозга. Почему бы тебе не написать прямо сейчас название книги, которую ты должен прочесть? Ты знаешь, куда ты должен держать курс. Тогда пополни свои знания в этой области с помощью книг. Я бы порекомендовал свой метод: «Я буду читать по одной книге в месяц». Я использую последнюю чистую страницу в книге для записок, чтобы в дальнейшем я мог легко найти нужные места, те, которые были мне особенно полезны или произвели наибольшее впечатление.

Ты должен тренировать свой ум для интеллектуального крестового похода так же упорно, как тренируешь свое тело, для того чтобы преуспеть в игре под названием «жизнь». Ты можешь тренироваться постоянно, даже во время чтения юмористической заметки в ежедневной газете. Это принесет тебе большую пользу.

Я всегда любил хорошие книги. Уже само название книги зовет меня навстречу новым приключениям. Первая книга, которую я прочел, называлась «Цель». Я не знаю, кто ее написал. Моя мама дала мне ее, когда я был еще мальчонкой. Название этой книги навсегда запечатлелось в моей памяти. В последующие годы я прочитал «Очарование невозможного» Маргарет Слеттери и «Покорение дикого Лабрадора» Диллона Уоллеса – завораживающие названия, которые волнуют душу и вдохновляют на великие свершения. Потом были «Одна великая цель», «Вот тако-о-й!», «Гиганты в земле», «В поисках лучшего», «Может тот, кто думает, что может», «Великолепная одержимость», «Рыцари, закованные в сталь»... Эти названия просто завладели мной! «Физиология достижений» Питкина и «Заметки ученого человека» Виггама – одни из самых любимых моих книг. Некоторые критически настроенные читатели могут над этим посмеяться, но названия этих книг дали мне не меньше, чем их содержание.

«У него привычка все записывать», – слышал я от кого-то. Да, это одна из моих привычек, которая не раз оправдывала себя. Конечно, важно развивать свою память, но я

обнаружил, что записная книжка может быть очень ценным помощником. Я всегда держу ее во внутреннем кармане своего пиджака. Даже возле моей кровати на тумбочке всегда лежит записная книжка, и часто среди ночи я записываю в ней то, что непременно забыл бы наутро, не будь у меня под рукой карандаша и бумаги.

Кстати, о привычках: как насчет какой-нибудь старой вредной привычки? Можно ли с ней бороться, и как это делать? Нужно обмануть ее. Действительно, нелепо, когда сильный от природы ум не мыслит самостоятельно, а подчиняется привычке.

Один из наших специалистов по рекламе рассказал мне, что привычка слишком много курить долгое время оглупляла его и опустошала физически. Он решил победить ее, и вот как он это сделал.

Этот человек знал, что если просто попытается не курить, то будет постоянно себя жалеть и ходить как в воду опущенный. Легко сказать: «Собери свою волю в кулак!» – сделать куда сложнее. Отсутствие привычной дозы никотина негативно влияло на его настроение, и от этого страдала его работа. Он решил, что нужно приобрести новую привычку, которая вытеснит прежнюю.

Он сказал, что если теперь мы увидим его стоящим у открытого окна и делающим глубокие вдохи – значит, мы станем свидетелями его новой привычки, призванной заменить курение. Когда он полощет рот и чистит зубы после еды – это тоже вместо курения. Таким образом он приобрел новые привычки, которые помогли ему отказаться от курения.

Джон – мечтатель. Он строит огромные воздушные замки, которые так и остаются в воздухе.

Билл – тоже мечтатель. Он тоже строит воздушные замки, но он может перенести их в реальность. Он внимательно их рассматривает со всех сторон и проверяет на прочность. От пустых мечтаний он безжалостно избавляется, а от осуществимых – требует действий. Он заставляет их становиться явью. Да, Билл – мечтатель, но помимо этого у него есть редкая способность критически оценивать свои мечты, выбирать осуществимые и превращать их в реальность.

Попробуй действовать, как Билл. У тебя есть мечты, и они станут явью, но когда?

Многие из нас хотели бы быть Бернардом Шоу или Томасом А. Эдисоном в зените их славы, но кто бы хотел быть ими в тот их период, когда они упорно работали, учились и делали все возможное, чтобы заложить фундамент своей будущей славы? Спроси своих знакомых писателей, разве каждая книга не требует месяцев или даже лет тяжелого и кропотливого труда? Для начала нужно накопить внутри себя интеллектуальный багаж, некое богатство особого рода, ведь невозможно делиться тем, чего у тебя нет. Я хочу бросить вызов твоему разуму. Попробуй в течение одного месяца провести исследование в неизведанной доселе области. Когда ты читаешь книгу, не позволяй автору думать за тебя. Остановись на каком-то предложении или главе и попытайся проинтерпретировать мысли автора, попробуй примерить их на себя. Как ты сможешь использовать их в своей жизни? Смело вступай в новые умственные миры. Думай оригинально. Если ты сможешь выдать хотя бы одну оригинальную, новую идею, значит, ты хорошо потрудился. Это – наступательная операция твоего ума. Не стоит постоянно сидеть в умственной обороне, переходи в наступление.

И, наконец, не останавливайся, пока не произведешь на свет по крайней мере одну оригинальную нешаблонную идею. Один живой незашоренный ум попробовал зафиксировать тупой конец обычной швейной иглы на одном месте – вроде бы, пустяк, но так появилась швейная машинка. Во время Первой мировой войны немцы думали, что линия Гинденбурга неприступна, но Союзные войска смогли прорвать немецкую оборону и преодолели систему оборонительных сооружений. Чтобы найти то, что ты ищешь, и открыть что-то новое, ты должен будешь совершить путешествие в необитаемые края и долго кропотливо исследовать их. Я заклинаю: создай, будь борцом с голодом или с микробами, ищи в любой области. Главное – начни! И никогда не останавливайся, пока в

твоим разумом не забрезжит идея, которую ты сам выпестовал.

Позвольте мне сказать еще пару слов о подсознании. Как бизнесмен, я не слишком разбираюсь в этом вопросе, но собираюсь узнать об этом предмете побольше. Если бы я мог настроить свое подсознание перед сном, как будильник, а утром проснуться, переполненным идеями, то я бы прочно обосновался в первых рядах. Конечно, прекрасно, когда твое подсознание работает на тебя.

Возможно, то, о чем я здесь говорил, кажется тебе гигантоманией, может быть, ты думаешь, что все это невозможно осуществить: «Я не гений. У меня нет способностей, чтобы стать борцом с голодом, или великим ученым, или писателем». Не думай о том, чего ты не можешь сделать, меня интересует то, что ты можешь. Удовлетворен ли ты тем, на каком уровне твое интеллектуальное развитие на данный момент? Выдал ли твой разум все, на что был способен? Ручаюсь, что нет. Значит, твоя задача узнать, насколько велики твои умственные резервы, и попытаться их использовать на 100 %.

Помни, что самое ценное, что у тебя есть, умножается, когда ты этим делишься. Твой ум начинает расти и обогащаться по мере того, как ты делишься своими знаниями и умениями с другими. Насколько больше радость от прочитанной книги, когда ты обсуждаешь ее с другими или даешь почитать, отметив понравившиеся тебе места! Ты становишься ключевым звеном, неким центром, когда, почерпнув из утренней газеты хорошую идею, делишься ею с тем, кто в ней особенно заинтересован. Рассказывая необыкновенную историю другим, ты лучше сохраняешь ее в своей памяти. Насколько более ясно выкристаллизовывается проблема в нашем уме, если мы рассказываем о ней кому-то еще. Ты подаешь хорошую идею своему другу, он – подает тебе. В результате, у вас уже две идеи на двоих. Делясь, ты только выигрываешь.

Увы, есть и такие, которые согласятся со всем этим, но никогда не последуют моим советам на деле, или будут братья сначала за одно дело, потом за другое, но все будут делать без души. Такие люди ни в чем не преуспеют. Но ты-то – крестоносец, ты должен делать то, что наметил, и упорно идти к своей цели. Ты всегда начеку и знаешь, какую опасность таит ум, которым пользуются лишь наполовину. Ты намерен заставить свой ум работать и поделиться результатами этой работы с другими. И оттого, что ты будешь делиться плодами своего ума, он будет неуклонно расти.

Напиши на листе бумаги такую (или подобную этой) программу интеллектуального развития. Слабаки, у которых не хватает мужества, могут дальше не читать. Выбери, будешь ли ты прислушиваться к вкрадчивому голосу, который станет нашептывать тебе на ухо, что составлять список необходимых дел – глупо, или же напишешь четкий план действий и не остановишься, пока не сможешь сказать: «Сделано!»

То, чего я хочу достичь	Результаты
1. Избавиться от вредной привычки.	Когда осуществлено?
2. Сгенерировать идею.	Каков результат моего креативного развития?
3. В течение одного месяца изучать неисследованную область знания.	Какие результаты получены?
4. Мой интеллектуальный капитал увеличится от того, что я им поделюсь.	Каков прогресс в этой области?
5. Какое самое большое интеллектуальное достижение я планирую на следующий год?	Какие усилия для этого предприняты?

Попробуй развить свою индивидуальность

Если бы ты устраивался на работу в нашу компанию, я бы прежде всего узнал у врача, каково состояние твоего здоровья. Я бы хотел удостовериться в том, что у тебя хватит физических сил для того, чтобы завершить любое дело, за которое ты возьмешься. Затем я бы попросил менеджера по персоналу проверить уровень твоего образования и интеллекта. Если бы я остался доволен твоим умственным и физическим состоянием, как ты думаешь, что бы я сделал дальше? Я определенно хотел бы встретиться с тобой лично и поговорить. Ты спросишь, зачем мне это нужно? Разве не вся информация о тебе содержится в твоем личном деле? Нет, есть то, чего там не найдешь, потому что я хочу знать о тебе больше того, что можно изложить на бумаге.

Ты заходишь в мой офис. Я наблюдаю за тобой: смотрю, как ты снимаешь пальто, как приглаживаешь волосы, обращаю внимание на твою обувь, на ногти, на мельчайшие детали – ведь люди всегда рассматривают друг друга. Но самое главное, что я пытаюсь рассмотреть – есть ли в тебе то, что называется индивидуальностью. Именно индивидуальность подразумевают, когда говорят о ком-то: «В нем что-то есть». Вот это качество я и ищу: его невозможно описать словами, но оно, как магнит, притягивает к тебе людей. Если твое рукопожатие будет вялым, уголки рта – опущены, и при этом у тебя будет вид брюзги, ты вряд ли получишь у нас работу – такой работник нам не нужен. Улыбающиеся лица, звенящие голоса, твердый и уверенный шаг, широкий круг интересов, приятные во всех отношениях личности – вот что, в сущности, привлекательно для бизнеса и окружающего мира в целом. Перед солнечным светом улыбки отступают все препятствия. Лидеры, умеющие строить отношения с окружающими, привлекать к себе, создавать круг единомышленников, могут добиться в два раза большего, чем

одиноким волкам.

Что же такое Индивидуальность? Является ли это «что-то», что есть у одного человека и нет у других, врожденным? Или это качество можно развить в себе? Несомненно, можно. Конечно, некоторые люди изначально, по своей природе более общительны, чем другие, но то, что у Билла более яркая индивидуальность, не означает, что я не должен развивать ее в себе. Многие деревенские парни, которые влились в ряды наших продавцов, вначале были очень застенчивы, разговаривая с покупателями. Когда же я увидел этих парней спустя несколько лет, я отметил, что они настолько развили свою индивидуальность, что очень уверенно держат себя, выступая перед сотнями людей: они владеют собой, и их речь производит сильное впечатление. Эти мальчики привлекают аудиторию не тем, что хорошо знают свою речь, а тем, что знают нужды общества и делают все, чтобы эти нужды удовлетворить. Услуга – это заезженное слово, но оказать настоящую услугу – значит обогатить собственную индивидуальность.

«Так что же я должен попробовать сделать в социальной сфере? – спросишь ты. – Должен ли я стать светским львом?» Не совсем так. Возможно, твое предназначение не в том, чтобы быть светским львом. Если танцы, бридж и клубы отнимают больше времени, чем три другие стороны жизни, постарайся отвести этим занятиям то место, которого они в действительности заслуживают. Возможно, это поможет тебе развить индивидуальность, так необходимую для полной насыщенной жизни.

Ежедневно в газетах ты читаешь о кончине какого-нибудь знаменитого человека. Кто осмелится пойти по его стопам? Подумай обо всех друзьях, которых он оставил, о его влиянии на бизнес и просвещение. Наверняка он обладал даром поднимать людям настроение, и ежедневная рутина не составляла суть его жизни. Какой он был личностью? Какие особые качества вдохновляли окружающих его людей и притягивали к нему незнакомых? С его уходом мир многое потерял. Почему бы тебе не попробовать воскресить его образ? Жить так, как жил этот человек, думать так, как думал бы он. Постарайся встать на его место. В молодости мне довелось встретиться с Джоном Уонамейкером. Его высокие идеалы и деловые качества произвели на меня глубокое впечатление. Позже, когда у меня возникали проблемы и было необходимо трезвое суждение, я говорил себе: «Как бы эту проблему решил Джон Уонамейкер?» Этот метод, заключающийся в том, чтобы следовать по стопам выдающегося человека, которого уже нет в живых, может вызвать у тебя сомнения. Ты скажешь, что у тебя нет тех качеств, которые для этого необходимы, что тебе нечем поделиться с окружающими. Но что-то ведь в тебе есть. Только начни – поделись тем, что таится в тебе. Каждая мелочь, которой ты делишься, обогащает твою личность и дает тебе намного больше того, что ты отдал.

Индивидуальность – слишком неопределенная вещь, чтобы ее можно было описать словами, но все мы чувствуем, насколько она реальна и значима в жизни. Мне нравится, как описала индивидуальность мисс Хелен Гилл Ловетт. В годы активной преподавательской деятельности она работала в летних лагерях Американской Юношеской Организации и использовала различные водные источники, имевшиеся в лагерях, в качестве иллюстраций четырех различных типов личности.

Первый тип личности похож на горный ручей в лагере Американской Юношеской Организации в Нью-Гэмпшире. Он журчит, спускаясь по склонам гор к озеру, и в каком бы месте мы не зачерпнули из него воды, везде она была бы чистой и свежей. Таковы и некоторые личности. Где бы ты их ни встретил, они сверкают и искрятся. Их присутствие прогоняет мрак, вдохновляет нас, и нам радостно идти рядом с ними. Когда они ведут за собой, все охотно следует за ними; когда они улыбаются – все улыбается. Они всегда готовы приободрить нас и оправдать наше доверие, делясь с нами всем, что имеют.

П.Г. Орвиг, который в течение долгого времени был директором Американской Юношеской Организации, – личность типа горного потока. Его индейское имя звучит как «Ваджепи», что значит «Проворный». Где бы ты ни встретил его: в лагере, на утиной охоте или у него дома – ты уносишь с этой встречи приподнятое настроение. Ваджепи

всех встречал искренней улыбкой, заразительным смехом, дружеским похлопыванием по спине, а ведь он не родился со всем этим. Он развил в себе эти способности, отдавая себя другим. Когда он видит кого-нибудь в подавленном состоянии, то «включает» свое обаяние. Мне нравится находиться возле Ваджепи.

Внизу, у озера, в которое впадает горный ручей, находится родник. Он иллюстрирует второй тип личности. Он спокойнее журчащего горного потока, но из его глубин бьет ключом холодная, свежая вода. Глубина и сила многих спокойных людей становится источником радости и благословением для окружающих.

«Папа» Уэйт, бывший помощник директора П.Г. Орвига в Американской Юношеской Организации, – глубокая, «родниковая» личность. Он всегда утешит, всегда поможет. Имя «Папа» выражает суть его личности, потому что для тысяч людей он – понимающий отец, всегда готовый посочувствовать и помочь.

В Мичиганском лагере Американской Юношеской Организации был старый насос, который при работе страшно скрипел, но, проявив достаточное терпение и настойчивость, можно было накачать из глубокого колодца чистой, холодной воды. Однажды, несколько лет назад, я обедал в Марселе, откуда должен был отплыть в Индию. Напротив меня сел какой-то англичанин. Он заказал чай и ожидал его в молчании, всем своим видом демонстрируя, что не желает общаться с кем бы то ни было. Французские официанты не спешили подавать ему чай, и его недовольство все нарастало. В конце концов, ему принесли чашечку кофе. Он выпил ее без сахара и сливок, все время ворча, что он заказывал чай, а не кофе. Когда ему принесли вторую чашку кофе, он готов был взорваться, но все же выпил и ее, продолжая бурчать о том, что он сделает с этими французскими официантами, если они не принесут ему чай. Если бы я тотчас ушел, у меня сложилось бы впечатление, что передо мной чрезвычайно неприятный человек. Но, к счастью, подоспел его чай, и с ним к англичанину вернулось хорошее настроение. Он представился, и оказалось, что мы плывем в Индию на одном корабле. В дальнейшем мы не раз случайно пересекались на Дальнем Востоке, и эти встречи без сомнения были самой интересной частью моего путешествия. Более того, мы стали хорошими друзьями, и я считаю, что он – один из самых интересных людей, которых я когда-либо знал. Не судите о насосе по тому скрипу, который он издает. Не судите о человеке по первому впечатлению. Старайтесь выудить из него глубоко спрятанные в нем сокровища богатого внутреннего мира, как вы достаете воду из глубокого колодца, и запомните, что раздражительность и плохое настроение способны настолько заслонить ваши хорошие качества, что это может оттолкнуть от вас людей. Задача же личности, индивидуальности состоит в том, чтобы притягивать, а не отталкивать.

Рядом с насосом располагается мемориальный фонтан. Построенный из валунов, прочный и внушительный, он производит сильное впечатление. Этот фонтан в изобилии снабжается водой, и из него бьют четыре струи холодной, утоляющей жажду воды. Прошлым летом туда поставили новый запатентованный механизм, соединяющий фонтан с природными источниками, но этот механизм сломался. Фонтан был прекрасен, вода – чиста и холодна, но едва что-то пошло не так, и фонтан стал совершенно бесполезен. Индивидуальность – это нечто неосязаемое, иллюзорное. Приятный вид, хорошие манеры, прекрасное образование и замечательная семья – все это хорошая «подпитка», но для того чтобы добиться лучшей жизни, нужно кое-что еще.

Я знаком с одной девушкой, похожей на этот фонтан. У нее было столько всего, чем она могла бы поделиться, но она держала свои богатства в себе. Сейчас это женщина, недовольная жизнью, обвиняющая всех, кроме себя, в своей меланхолии. По правде говоря, она должна винить только свой эгоизм. Она позволила своей личности «выйти из строя» и не стала ее «чинить».

Если ты похож на меня, ты захочешь узнать какие-то правила, получить какие-то советы, при помощи которых ты сможешь добиться большего. «Конечно, все это замечательно, – скажешь ты, – но что конкретно я должен сделать, чтобы развить свою

индивидуальность?» Единственный ответ, который я могу тебе дать, взят из моего личного опыта. Первым делом, для развития социальной стороны своей жизни я бы налаживал контакты со всеми, с кем только можно.

В дни моей молодости имя Генри М. Флаглера было у всех на слуху. Он был казначеем компании «Стандарт Ойл» и ближайшим помощником Джона Д. Рокфеллера. Мистер Флаглер вложил свои средства в развитие Флориды, построив Восточную железную дорогу через Флорида-Кис, а также сеть отелей. Я был в Палм-Бич как раз тогда, когда он заканчивал отделку своего роскошного дома. Я был полон решимости встретиться с мистером Флаглером. Я чувствовал, что общение с таким успешным человеком благотворно повлияет на мою дальнейшую жизнь. Я легко сходилась с людьми моего круга, но как встретиться с таким большим человеком, как мистер Флаглер? «Если я никогда не встречал людей более значимых, чем я, которые мыслят масштабнее, действуют с размахом и являются действительно великими людьми, как я смогу вырасти?», – так я размышлял. Я находился в одном городе с человеком, который стал одним из самых выдающихся и успешных людей Америки. У меня не было никакой протекции, никаких связей, но «смелость города берет». Я написал ему записку, в которой чистосердечно признался, что я – молодой человек, полный амбиций, новичок в мире бизнеса, и очень хочу с ним встретиться. К моему удивлению, я очень быстро получил ответ с приглашением посетить его дом. Даже сейчас, спустя столько лет, я чувствую некоторое замешательство. Тот день стал самым ярким воспоминанием моей молодости. Мистер Флаглер показал мне свой дом. Я никогда до этого не бывал в таком сказочном месте и не знал, что существует такое великолепие. Мы прогуливались по прекрасным садам мистера Флаглера, он рассказывал мне о Рокфеллере и о том, с какими огромными и трудными препятствиями они сталкивались на первых порах. Мой мозг был переполнен впечатлениями. Помнится, я остановился и спросил: «Мистер Флаглер, это большая честь для меня. Ваша жизнь произвела на меня огромное впечатление. Я боюсь, что забуду некоторые правила вашей жизни. Не возражаете, если я запишу их в свой блокнот?» (Уже тогда я носил в кармане маленькую записную книжку, где постоянно делал заметки.) «Конечно, нет», – ответил мистер Флаглер. Тогда я записал: «Большие обязанности – большая ответственность». Дальше, страница за страницей, я внес в блокнот все правила его жизни. Даже сегодня я испытываю волнение, при мысли о том разговоре.

После встречи с мистером Флаглером я уже не мог действовать так, как раньше. Этот случай преподнес мне настоящий урок: человек, который достиг успеха, ответствен перед теми, кто только добивается его. Мне хотелось бы думать, что и для мистера Флаглера тот день не прошел даром, и, рассказывая мне о своей жизни, он более ясно осознал те принципы, которые стали основой для его успеха.

Та встреча с мистером Флаглером стала поворотным моментом в моей жизни. Случайная встреча во Франции превратила мое путешествие в Индию в запоминающееся событие. Я стараюсь научиться чему-нибудь у каждой яркой личности, с которой меня сводит судьба. Если мне не удастся ничему научиться, я ругаю себя за то, что зря потратил время большого человека.

После знакомства с Озорой С. Дэвисом из Чикагской духовной семинарии я сказал себе: «Что в этой личности привлекает людей? Как научиться вдохновлять других так, как он вдохновляет меня?» Я всегда старался понять, что заставляло Эдди Шервуда пускаться в путешествия вокруг света – в чем заключается это «что-то большее», что подталкивает человека к высоким достижениям. Когда я встречаю Чарльза Р. Брауна, я стараюсь впитать что-то от того сияния, которое исходит от него, чтобы так же воздействовать на окружающих людей. У доктора Джозела Э. Голдвейта я стараюсь узнать, как вдохновлять мужчин и женщин заботиться о своем физическом состоянии, чтобы жить счастливо. Я понял, что возможность общения с великим человеком стоит некоторых усилий, но гораздо больших усилий стоит попытка их превзойти.

В «Нью-Йорк Джорнал» я прочел басню, которая наилучшим образом иллюстрирует

самое главное правило социального роста.

«Северный Ветер и Солнце поспорили, кто из них могущественнее, и решили, что победителем станет тот, кто первым сумеет раздеть прохожего.

Северный Ветер первым испытал свою силу. Он стал дуть изо всех сил, срывая одежду с путника, но чем сильнее были его порывы, тем плотнее тот закутывался в свой плащ. Наконец, потеряв всякую надежду на победу, Ветер призвал Солнце, чтобы посмотреть на его действия.

Солнце засияло изо всех сил, и как только путник почувствовал тепло его лучей, он начал снимать с себя одежды, одну за другой, пока, наконец, одолеваемый жарой, не разделся полностью и не отправился купаться в реке, попавшейся ему на пути.

Убеждение лучше силы».

Попробуй развить свою индивидуальность, попробуй стать личностью, которая вдохновит окружающих и поведет их за собой. Ты сможешь это сделать, если сильно захочешь. Ты можешь достичь даже большего, нежели желаешь. Можешь ли ты представить себе молодого человека, который искренне хочет с кем-то подружиться и всегда скрывает свое дурное настроение? Если молодая женщина хочет быть интересным собеседником, она должна таковым стать.

Однажды в молодости я увидел рекламу книги, гарантирующей развитие личности. Она стоила мне три доллара, и других трех долларов, чтобы их промотать, у меня не было. В книге говорилось: «Когда вы входите в комнату, все должны сказать: “Смотрите, он пришел!”». Мне не понадобилось углубляться в книгу, чтобы понять, что личность развивается изнутри, а книга только дает советы, как работать над собой. Я получил несколько полезных рекомендаций, которые помогли моему становлению, и которыми я хочу поделиться с вами. «Всегда ходите по солнечной стороне – тепло и сила солнца войдут в ваш организм, его лучи подарят вашему лицу румянец, и вы, отражая солнечный свет, подарите его другим людям». Я запомнил этот совет и до сих пор хожу по солнечной стороне улицы. И еще: «Когда вы умываете лицо, всегда делайте движения снизу вверх, а не наоборот. Делая движения руками вверх, вы формируете на своем лице улыбку, движения же вниз придают вам вид брюзги – всегда избегайте этого». Конечно, свойства личности зависят далеко не только от таких внешних вещей. Наиболее ценная мысль, которую я вынес из этой книги – если желание быть солнечной, улыбчивой и интересной личностью достаточно сильно, то каждое действие, будь то прогулка или умывание, будет влиять на наши личностные качества.

Какими же способами можно развить свою индивидуальность? Они очень просты и легко осуществимы, но весьма существенны для формирования социальной стороны полноценной жизни. Просматривая биографии выдающихся людей, я обнаружил, что в их характерах есть нечто общее. Например, мистер Флаглер был чрезвычайно обаятельным человеком. Он мог представить себя на моем месте и был способен понять амбициозного молодого человека, желающего сделать карьеру. Это случай преподнес мне урок – развивая свои личностные качества, нужно проявлять участие к любому человеку, невзирая на его социальный статус.

Соприкасаясь со знаменитыми людьми, я обратил внимание на их способность непрерывно развивать свои лидерские качества. Не только в большом, но и в малом. К примеру, я заметил, что, когда я встречаю по-настоящему великого человека и прохожу рядом с ним всего несколько кварталов, то обязательно получаю от него информацию к размышлению. Это может быть проблема, которая занимает его или меня, или вопрос о наполнении общего фонда в этом году, или бизнес-план на следующий месяц, или любые другие вопросы – общение с такими людьми всегда направляет мой ум, а вместе с ним и меня самого, в новые миры. Есть одно замечательное правило, которое нужно запомнить: всегда, когда мы общаемся с другим человеком, даже если мы просто идем с ним рядом, наша цель состоит в том, чтобы задать ему более высокую планку.

На днях мой молодой друг поздравил меня с годовщиной свадьбы. Это напомнило

мне еще об одном качестве, которым обладают великие люди – внимание к окружающим. Этот молодой человек случайно показал себя с хорошей стороны и раскрыл замечательную сторону своей личности. Я стал размышлять о том, что вот это качество – внимание к другим – является одной из причин совершения тех или иных поступков. Мы не можем отправиться в свой великий крестовый поход, не обращая внимания на крестоносца, который идет рядом, забыв о нем. Мы не можем развивать свою индивидуальность, если полностью игнорируем человека, сидящего напротив. Думая о больших вещах, не пренебрегайте малыми, потому что внимание к окружающим в основном связано с мелочами. Лучшим помощником в этом деле для меня всегда была записная книжка, именно она помогала мне развить в себе это качество. Записывая дни рождения, годовщины, имена детей, интересные события. Когда ты завязываешь новое знакомство, сделай пометку, показывающую твою заинтересованность – это не займет у тебя много времени. Смысл не в том, что ты должен посылать подарки, а в том, что ты должен внушить к себе любовь. Внимание – вот что ты должен давать окружающим. Ведь это не трудно – позвонить и пожелать своему коллеге по бизнесу удачного путешествия. Это не займет у тебя много времени, но произведет на него приятное впечатление. Тебе понадобится уйти из офиса всего на пять минут пораньше, чтобы навестить заболевшего знакомого в больнице. Десять минут вечером перед ужином, потраченные на письма благодарности хозяину дома, в котором ты был гостем, скрепят вашу дружбу на годы вперед. Миллионер – ничто по сравнению с человеком, у которого много друзей. Каждый может иметь миллион друзей при условии, что он сделает все, чтобы не потерять их. Внимание к мелочам – лучший из известных мне способов сохранить друзей.

Существует намного больше средств для развития индивидуальности. Я перечислил наиболее значимые, а дальше ты должен самостоятельно научиться вещам, которые сформируют социальную сторону твоей жизни. И прежде чем мы завершим эту главу, я хочу сказать еще об одной вещи, которая, как я считаю, будет весьма полезной. Ты должен ко всем относиться одинаково, независимо от того, к каким социальным слоям принадлежат люди, с которыми тебя свела жизнь. Будь самим собой с другим человеком, не важно, принц он или нищий. Может, это звучит банально, но оглянись вокруг и посмотри на людей, которых ты знаешь. К сожалению, множество людей всегда лижут сапоги тем, кто стоит выше их, и важничают с теми, кто ниже по положению. Это верный способ разрушить свою личность. По-настоящему великие люди – это те, кто естественен, открыт и честен с каждым, кого встречает.

Долгое время каждую зиму я приезжал на побережье Мексиканского залива, чтобы поохотиться на уток. Там мне приходилось подолгу ждать, и в это время я предавался размышлениям. Я часто задумывался над тем, что заставляет диких уток и других перелетных птиц ежегодно отправляться в далекий путь от Гудзонского залива на севере к побережью Мексиканского залива и даже дальше, а весной вновь возвращаться на север. Быть может, какая-то внутренняя потребность вынуждает их к этому с приходом осени? А затем она растет и растет, и с первыми порывами зимнего ветра превращается в настоящую одержимость, которая властвует над всеми действиями птицы и, наконец, заставляет ее совершить длительный перелет через весь континент? Или же эта всепоглощающая убежденность живет только в груди лидера, не знающего усталости? Может, он убеждает других, что настало время подняться и лететь? Во всяком случае, что-то делается со всем утиным царством. Что-то настолько непреодолимое, что ни одна утка не может противостоять этому. Старые и молодые, слабые и сильные – все утки поднимаются в небо и летят что есть сил к пункту назначения, потому что в них живет некая убежденность.

Вот какого рода убежденностью ты должен обладать. Это что-то настолько сокрушительное, что ты не можешь этому сопротивляться. Это – «великолепная одержимость», которая будит тебя по утрам и вызывает у тебя желание быть полезным, проигнорировать это ты просто не можешь. Это – что-то, что приводит тебя в людское

сообщество не с мыслью «что они могут мне дать», а с мыслью «что я могу дать им».

В социальной сфере принцип, согласно которому ценные приобретения увеличиваются, если мы ими делимся, вдвойне оправдывает себя. В этой области действительно, чем больше отдаешь, тем больше обретишь и, соответственно, будешь в состоянии отдать еще больше. Наберись смелости и попробуй овладеть тонким искусством находить друзей, сохранять дружбу, искренне отдавая свое время и себя самого другим. Ищи в людях лучшее. Научись любить их. Узнай, чем они интересуются. Выбери пять человек, будь с ними дружелюбен, оказывай каждому маленькие знаки внимания, и ты увидишь, что произойдет через месяц. В конце месяца у тебя будет пять новых друзей, твоя способность дружить разовьется и окрепнет, а твоя личность станет богаче.

Ты можешь вырасти в социальном плане и занять такое положение, какого никогда в жизни не достигал. В социальной сфере результаты видны сразу же, потому что общение с людьми происходит ежедневно. Но ты не сможешь социально вырасти, если не поможешь так же вырасти другим. Использовать метод «Попробуй!» в социальной сфере очень просто:

- Попробуй заменить гримасу брюзги на улыбку победителя.
- Попробуйте, мистер черепаха, вылезти из своего панциря.
- Попробуй вялые пальцы превратить в крепкое рукопожатие.
- Попробуй стать всюду желанным гостем.
- Попробуй мой собственный рецепт – излучай сияние, которое привлекает людей, как магнит, и делает мою жизнь счастливой.

Чтобы все это осуществить и приобрести то неуловимое, что привлекает людей, я предлагаю тебе поразмыслить над следующими вопросами. Напиши их на листе бумаги и прикрепи к зеркалу. Когда у тебя будут ответы, свидетельствующие об определенном прогрессе, впиши их в эту таблицу.

Я сейчас играю большую или меньшую роль в коллективе по сравнению с тем, что было два года назад?	Какова моя программа?
Было ли в моей жизни время, когда я помогал другим больше, чем сейчас?	Каковы мои планы?
Взросла ли моя способность дружить за год?	Как завести больше хороших друзей?
Возрастает ли роль ревности, раздражительности, плохого настроения или других социальных недугов в моей жизни?	Мои планы по их искоренению.
Могу ли я изменить свое окружение на то, в котором смогу лучше себя проявить?	Как это сделать?
Какова моя программа-максимум в социальном развитии?	Когда будет сделано?
Осмелюсь ли я попробовать уподобиться какой-нибудь выдающейся личности?	Какой наблюдается прогресс?

Попробуй воспитать силу духа

Мы шли по Великой индейской тропе к вершине горы. Джимми, мой пятилетний внук, изо всех сил пытался не отставать. «Устал, Джимми?» – спросил я. «Мои ноги устали, а я – нет», – таков был ответ.

«Я» – это сила духа Джимми. Подъем по Великой тропе был большим приключением для пятилетнего Джимми, и он останется таковым и для двадцатилетнего, и для тридцатилетнего, и для пятидесятилетнего Джимми. Пока в нем есть сила духа, он будет продолжать карабкаться вверх. А как же усталость? Да, конечно, он будет уставать – будет уставать его тело, это естественно. Но сила духа никогда не устанет побуждать его к покорению все новых и новых вершин.

Есть одна старая индийская легенда, которую мне рассказал Клод Брагдон. Когда-то все люди были богами на земле, но они были настолько грешными и так надругались над своим божественным началом, что верховный бог Брахма решил лишить их божественной природы и спрятать ее там, где они никогда ее не найдут. «Мы закопаем ее глубоко в землю», – сказали боги. «Нет, – возразил Брахма, – люди смогут найти ее и выкопать». «Тогда мы утопим ее в самом глубоком океане», – сказали боги. «Нет, – возразил Брахма, – люди научатся плавать и найдут ее». «Мы спрячем ее на вершине самой высокой горы», – сказали боги. «Нет, – возразил Брахма, – наступит время, когда люди заберутся на вершину каждой горы и, в конце концов, завладеют божественной природой». «Тогда мы не знаем, где ее можно спрятать так, чтобы люди не нашли», – сдались боги. «Я скажу вам, – ответил Брахма, – спрячьте ее в самом человеке. Он никогда не догадается искать ее там».

Так боги и поступили. В каждом человеке таится нечто божественное. С тех пор люди копают в недрах земли, ныряют в пучину вод, покоряют горные вершины и бродят по земле в поисках богоподобных качеств, которые спрятаны в них самих.

Я призываю тебя превратить божественную искру в яркое пламя. Мы должны вновь завладеть этим даром богов. Это нечто гениальное, то, чем мы можем пользоваться каждый день. Это – сила духа, которая заставляет тебя поступать правильно, делать то, что нужно, тогда, когда нужно.

Сила духа делает из простых людей настоящих джентльменов и леди. Сила духа – это нечто незримое, что не позволяет воспользоваться чужой слабостью где бы то ни было – в футболе или в бизнесе. Это то, что заставляет каждого ступающего человека принимать правильные решения, быть справедливым, честным и надежным, когда есть искушение сделать наоборот. Сила духа, о которой я говорю, есть у капитанов и королей, но ее нет у тех, кто подкрадывается со спины в темноте. Это та сила духа, которая, как стяг, гордо реет над человеком.

В прошлом слишком много надежд относительно воспитания силы духа возлагали на священников, но те дни, когда она, как воскресная одежда, надевалась один раз в неделю, прошли. Я говорю с тобой как бизнесмен, который хочет, чтобы ты жил полной жизнью. Какой же генерал, воюя на трех фронтах, отступит на четвертом? Разве ты покинешь поле боя, когда победа почти у тебя в руках? Летом, в лагере Американской Юношеской Организации в Мичигане, сидя на песчаных дюнах, я каждый день наблюдал, как меняется озеро Мичиган. Восходы и закаты, луна и звезды, вода и небо никогда не бывают одинаковыми. Бывали дни, когда легкая дымка превращалась в густой туман, и я не видел ничего дальше своего носа. Кто хочет жить в тумане, ничего не видя вокруг себя? Я не знаю ничего, что расширило бы горизонт больше, чем развитие этой последней и самой важной стороны жизни.

Я сейчас говорю о тебе, сильный, умный и харизматичный лидер. Grosh цена всему этому, если у тебя нет того, что лежит в самом основании всего. С начала времен у человека была некая предрасположенность к духовной жизни. Пока ты не разовьешь в себе эту сторону личности, от всех остальных будет мало проку. Если умрет эта часть твоей жизни, все остальные неизбежно пострадают. Если напор – ключ к успеху в физической, интеллектуальной и социальной жизни, почему бы ему не играть ту же роль в жизни духовной?

Помню одну милую пожилую леди, которую явно благословили свыше. Как-то она, как ангел мщения, отчитала одних болтунов: «Как вы смеете хулить Господа!» – и у них от ее гневного восклицания слова сразу же застряли в горле. Они подумали: «Действительно, как мы смеем это делать?» Ты бы стал критиковать Джорджа Вашингтона в присутствии его соратника Энтони Уэйна? Кто бы посмел сказать что-нибудь против Луи Пастера в присутствии его коллег и единомышленников? Духовный крестоносец не должен сидеть в стороне, когда Рыцарь Галилеи ведет других навстречу необыкновенным приключениям.

Сила и отвага необходимы для развития физической, интеллектуальной и социальной сторон жизни. Почему бы не допустить, что эти же качества необходимы также и для духовного развития? Посмотри на стену почета крестоносцев, которые действовали до тебя. Разве там есть слабые духом? Савл Тарсянин преследовал христиан, пока божественный свет не озарил его душу и он не стал апостолом Павлом, проповедовавшим учение Христово римлянам, презрев смертельную опасность. Разве в его жизни был недостаток приключений? Вспыльчивый и несдержанный Петр не хотел омыть ноги Христа, в своей слабости он трижды отрекся от него, но это тот же Петр, который пострадал за веру и был распят вниз головой. Никто так не боролся с трудностями ради великих побед, как эти древние крестоносцы!

«Что такое духовное приключение?» – спросишь ты.

В соборе Святого Павла в Лондоне на могиле генерала Чарльза Гордона («Китайского Гордона») есть такая эпитафия:

*Кто всегда и везде отдавал
Свою силу – слабым,
Свое имущество – бедным,
Сострадание – страждущим,
А свое сердце – Богу.*

Сэр Уилфред Гренфелл также считал, что духовное приключение начинается, во-первых, с преданности лидеру, а во-вторых, с рыцарского служения. «Настоящая вера требует настоящего мужества, – пишет он. – Неудачи, которые могут нас постигнуть, не ее вина, а наша».

Я не прошу тебя становиться проповедником, как Павел или Петр, или солдатом, как Гордон, или врачом, как Гренфелл. Я лишь прошу тебя обратить внимание на то, что их духовный опыт вывел их за пределы того узкого понимания веры, к которому мы привыкли. Все эти люди вначале заблуждались, считая, что вера – это сказка для малых детей да стариков, для слабых и больных или для фанатиков, но как изменились их жизни, когда они обнаружили, что это величайшая сила, способная развить физическую, интеллектуальную и социальную стороны жизни.

Возможно, метод атаки на духовном фронте сэра Уилфреда Гренфелла поможет нам. Истинная вера спит и видит, как бы побороть наше нежелание верить в доброту, справедливость, благородство, любовь. Она удовлетворяет ненасытную потребность молодых и жизнерадостных в свободе от скуки и мелочности ежедневной рутины также неоспоримо и естественно, как избавляет от пьянства, беспорядочных любовных связей, страсти к игре, похоти и разнузданности, которые медленно, но верно превращают благородного доктора Джекилла, живущего в каждом из нас, в омерзительного мистера Хайда...

Это рецепт человека, который сумел увидеть жизнь в целом. В канадской провинции Лабрадор он известен как великий целитель и великий человеколюбец. Он исцелял души людей так же, как исцелял их тела. Он помогал хромым (как морально, так и физически), научиться ходить прямо.

Правильные дела могут быть более увлекательными и захватывающими, чем неправильные. Наш лабрадорский герой доказал это собственными великими и смелыми деяниями. Дикий Лабрадор стал для него духовным приключением. Если ты раскаиваешься в своих прошлых похождениях, почему бы тебе не попробовать тот вид приключений, который приносит радость вместо угрызений совести?

Пусть твои мысли будут выше банальностей. Думай о светлом и благородном, и вскоре ты окажешься на немыслимой высоте. Если ты рассматриваешь веру как нечто, требующее от тебя терпения и самоограничения, то она действительно превращается в тяжелую, монотонную работу, так же как учеба – тяжелая работа для того, кто неправильно относится к развитию интеллекта. Если же ты посмотришь на силу духа,

этику, мораль или религию (неважно, как ты это называешь) как на возможность духовного роста, тогда ты сможешь узреть многое, что прежде было невидимым для тебя. Мой друг Чарльз Р. Браун, заслуженный декан Йельской духовной семинарии в отставке, рассказал моим коллегам, что он судит людей по их желаниям. Если ты не хочешь стать духовным путешественником, ты никогда им не станешь. Но если у тебя в сознании, в сердце и в душе будет жажда лучшей жизни – причина твоего крестового похода, – тогда ты обязательно продвинешься на четвертом фронте.

Попробуй жить лучше. Попробуй одну неделю прожить такой жизнью, какой у тебя никогда не было, в окружении лучшего, что есть в мире. Читай самые красивые стихи, биографии самых выдающихся людей, посмотри картины лучших художников, послушай прекрасную музыку. Посмотри ободряющий фильм или пьесу, послушай великого оратора, попробуй встретиться с личностью, которая тебя вдохновляет. Любуйся восходами и закатами. Попытайся выкинуть из своей жизни все негативные мысли, плохие действия, неподобающие связи, и ты увидишь, что всего за одну неделю твоя жизнь наполнилась всем самым лучшим! Самым лучшим в литературе, искусстве и природе. Если бы мы всегда окружали себя всем самым лучшим, мы бы жили, как короли!

Для физического развития нужны упражнения, для умственного – обучение. Обязательный человек добивается расположения, оказывая помощь, а духовный рост основывается на правильных поступках. Мы движемся вперед только благодаря действиям.

Произнеси свои молитвы сегодня вечером, но если наутро ты не сможешь действовать согласно им, то эти молитвы ничего не стоят. Э. Стэнли Джонс рассказывает в своей книге такую историю: «Однажды я возвращался из Алморы по одной из худших в мире дорог. У водителя было совсем мало опыта в поездках по Гималаям – это был его второй рейс. И надо же было так случиться, что днем раньше на этой самой дороге он чуть было не сорвался с одного из самых страшных и крутых обрывов. Он заметно нервничал, и перед тем как отправиться в путь, встал перед двигателем автобуса, воздел руки к небу и стал молиться. После этого мы двинулись в путь, но не успели далеко отъехать, как мотор начал перегреваться. В радиаторе совсем не было воды! После того как эта оплошность была исправлена, мы поехали дальше, но когда до места назначения все еще было очень далеко, автобус внезапно остановился на подъеме. В баке не было бензина! В результате мы стояли на месте до тех пор, пока нас не спасли. Водитель помолился, но не залил воду в радиатор, а бензин – в бак».

Почему бы не начать свое наступление на духовном фронте сегодня? Разве нельзя начать с простого: сделать свои молитвы реальностью? Какие именно хорошие дела ты совершишь, чтобы компенсировать те плохие, которые уже сделал? Какую вершину ты покоришь? Станешь ли ты тратить время и силы на то, чтобы перейти гряду препятствий, стоящих на твоём жизненном пути? Перечисли эти препятствия и начни действовать. Представь, что ты – апостол Павел или апостол Петр, Гордон или Гренфелл, или возьми в качестве примера своего друга, чья жизнь полна добрых дел, за которые он получает щедрую награду. А еще лучше, составь программу, которая поможет тебе воплотить в реальность наш девиз: «В любое время, я – лучшее, что есть во мне».

Тебя ждет увлекательное духовное приключение, но тебе потребуется отвага. Только отважные люди пересекают пустыни и находятся на передовой. Отвага бросает вызов их внутренним ресурсам. Ты не сможешь взобраться на духовные вершины, не имея отваги.

Не падай духом, если проиграешь свой первый бой. Тренер футбольной команды Нью-Йоркского университета Михан говорил: «Мы практически ничему не учимся на победах. Всю информацию мы черпаем из поражений. Победитель же забывает большую часть своих ошибок».

Не мне тебя учить тому, какой должна быть твоя духовная жизнь. Ты лучше это знаешь. Все, о чем я прошу, – делай лучшее, на что ты способен. Духовные инвестиции окупят себя вдвойне. Не переживай о мелких неудачах. Если ты будешь инвестировать в

эту сферу, результат превзойдет твои самые смелые ожидания. Прими этот вызов – твори добро.

Ответ на вопросы, перечисленные ниже, это поможет тебе в осуществлении твоей духовной программы.

Я прочел «Двенадцать тестов на характер» Г.Э. Фосдика и могу себя оценить.

- Сила моего духа выше или ниже среднего?
- Насколько я надежен и честен?
- Был ли Бог мне когда-либо ближе, чем сегодня?
- Моя духовность – это мое самое ценное имущество. План духовного роста. Что я намереваюсь сделать в этой сфере в текущем году? В какой крестовый поход я собираюсь пойти в следующем году?
- Какова цель духовной стороны моей программы «Попробуй!»?
- Каково дело моей жизни? Есть ли в нем некая «великолепная одержимость»?

Запиши свои ответы на лист бумаги. А теперь попробуй себя оценить. Тебе не захочется останавливаться в своем духовном развитии, пока ты не получишь высший балл за эти ответы.

Тест «Двенадцать тестов на характер» пройден. Пройди его еще раз через три месяца.

- Что я сделал, чтобы мой дух стал более сильным?
- Что я сделал, чтобы стать более надежным, более честным?
- Какова моя программа духовного роста?
- Как проявился мой духовный рост за последние три месяца?
- Что я сделал для выполнения своей программы духовного развития?
- Нашел ли я дело своей жизни за три истекших месяца?

Попробуй поделиться

Возможно, тебе приходилось слышать о книге Ллойда Дугласа «Великолепная одержимость», лежащей в основе одноименного фильма. В этом романе рассказывается история молодого человека, у которого было все, чего он только мог пожелать, и который научился любить и помогать ближнему. Главный герой – богатый и испорченный плебей терпит крушение на озере. Он приходит в себя в больнице и узнает, что чуть было не погиб. Ему рассказали, что его спас всемирно известный нейрохирург, который отдал ему свой аппарат искусственного дыхания, а сам утонул без этого аппарата. По трагической случайности, спасая жизнь никчемного человека, погиб выдающийся деятель, светило медицины. Роман повествует о том, как спасенный, осознавая груз ответственности за гибель столь значимой личности, решает восполнить утрату, став таким же хорошим нейрохирургом. Это решение превращается в одержимость, и в конце концов герой достигает своей цели. Он понимает, что для того, чтобы действительно компенсировать потерю такого выдающегося человека, он должен стать больше, чем просто нейрохирургом. Погибший врач был поистине великим человеком, причем не только в медицине. Он помог тысячам людей: кого-то поддержал финансово, кому-то уделил свое внимание, с кем-то поделился своими знаниями. Однако всем, кому этот человек оказывал помощь, он ставил одно условие: об этой помощи, о его добрых делах никто не должен знать. Его теория заключалась в том, что оставаясь безымянным помощником, он действовал во благо самому себе: добрые дела делали его собственную жизнь богатой и насыщенной. Герой романа «Великолепная одержимость» становится на тот же путь и начинает придерживаться той же философии.

Не дай бог, чтобы ваша «великолепная одержимость» стала результатом трагедии,

как это было в книге. Герой романа находит цель своей жизни, осознав, что его никчемная жизнь была спасена ценой другой жизни, в тысячу раз более ценной. Он пытается всеми силами возместить человечеству этот ущерб. Ты имеешь возможность получать от жизни удовольствие благодаря чужим жертвам. Разве это не вдохновляет тебя на совершение добрых дел?

Делиться – это значит помогать окружающим. Красный Крест и другие организации, оказывающие гуманитарную помощь, существуют за счет людей, которые готовы помочь, поделиться тем, что имеют сами. Несколько лет назад, когда я был на Багамских островах, я нашел красную фасоль, что, согласно местным поверьям, приносит удачу. Я хранил эту фасоль много-много лет, ведь вместе с ней в моей жизни появилось то, что я называю «Международное общество фасоли ради добрых дел». Если кто-то совершает по-настоящему доброе дело, я даю ему одну из красных фасолин и принимаю в наше общество. Ты будешь удивлен, узнав, сколько фасоли мне пришлось купить, чтобы пополнить свои запасы. Кажется, мир полон людей, совершающих добрые дела. Если мы не хотим быть паразитами, мы должны делать больше добра для других, чем другие делают для нас, ведь мы – лидеры и крестonosцы, и мы пытаемся достичь большего, чем другие. Сколько времени и энергии ты тратишь на общественные нужды, на общее благо? Ты должен делать добрые дела, не ожидая платы, ведь делаясь с другими, ты прежде всего вознаграждаешь самого себя.

«Мы, флорентийцы, – говорит один из персонажей Джорджа Элиота, – настолько щепетильны, что можем себе позволить великолепную щедрость».

А вот другой пример, который, по моему мнению, хорошо выражает идею «поделись с другим». В «Смысле служения» Фосдика есть такие строки:

Галилейское море и Мертвое море питаются одними и теми же водами. Эти чистые и прохладные воды текут с гор Хермон, где растут ливанские кедры. Галилейское море – краса и гордость этого края, потому что у него есть сток. Оно берет, чтобы отдать. Оно запасает водные богатства, чтобы затем напоить Иорданскую долину. Мертвое же море, наполненное той же водой, вселяет ужас, потому что не имеет стока. Оно берет только для того, чтобы оставить себе. Вот в чем кардинальная разница между эгоистом и неэгоистичным человеком. Мы все жаждем земных благ, и мы должны стремиться к их обретению, ведь они суть проявление Божьей благодати. Вся разница в том, что некоторые люди, как Галилейское море, берут, чтобы поделиться, а другие – берут, чтобы оставить себе, и они подобны тем соленым водам, которые поглотили Содом и Гоморру .

Позволь мне рассказать тебе две правдивые истории о людях, которые умели делиться. Одна из них про Самую щедрую богатую девочку, а другая – про Самую щедрую бедную девочку.

Отец Мэри Брендон был богатым сталепромышленником на Востоке США. Конечно, Мэри Брендон – это придуманное имя, но если я скажу, кто она на самом деле, она снимет с меня скальп. У нее было все, о чем только можно мечтать: деньги, наряды, драгоценности – все. Когда началась мировая война, она решила, что должна поехать во Францию. Ее отец был против, но под напором дочери вынужденно согласился, хотя и с большой неохотой. Мэри приняла в Молодежную Христианскую Организацию, и вместе со своей скрипкой (а она была прекрасным музыкантом) она отправилась через океан. В то время я находился в Третьей пехотной дивизии под командованием генерал-майора Джозефа Т. Дикмана. Мы были расквартированы в Шато Виллен. У нас была самая лучшая группа Молодежной Христианской Организации во Франции – я признаю это. Но у нас было недостаточно людей. В штаб-квартире в Париже меня считали черствым и бесчувственным – всех слабых или просто посредственных работников, которых нам присылали, я отправлял обратно. Видишь ли, я был слишком стар, чтобы записаться на

войну добровольцем, и всю свою жизнь посвятил бизнесу, в результате чего приобрел опыт в подборе нужных людей, и я поехал во Францию, потому что хотел помочь. В любом случае, битвы и рискованные приключения были вполне в моем вкусе. Тут прибывает Мэри Брендон со своей скрипкой и вручает мне письмо от моего друга Хелен Кинг, занимавшейся подбором девушек-волонтеров. В этом послании говорилось, что Мэри со всем справится. При этом Мэри выглядела так, как будто ее вот-вот сдует сильным порывом ветра, и только тяжелая скрипка, за которую она цеплялась, удерживала ее на месте. Работенка же предстояла не из легких. Мэри разместили вместе с Седьмой пехотной дивизией. Меня до сих пор бросает в дрожь при воспоминании о том, с чем пришлось столкнуться девушкам-добровольцам. Они скребли котелки, готовили тонны горячего шоколада, мыли сотни тарелок. Готов поклясться, Мэри в жизни не вымыла ни одной тарелки, пока не попала к нам. По вечерам она развлекала солдат игрой на скрипке. Она успевала всегда и везде. Ее просто обожали, и было за что. Временами она могла быть такой настойчивой, что мне хотелось отослать ее подальше, но она точно знала, как добиться своего.

И вот настал великий день – нас послали на фронт. Мэри тоже не осталась в тылу и следовала за ребятами вплоть до реки Марна. Накануне нас построили, чтобы благословить перед боевым крещением. Наши капелланы, протестантские и католические, хотели провести причастие, но на всех капелланов не хватало, хотя я задействовал всех наших священников. Бедняжка Мэри, она любила своих ребят и знала, что многие из них не вернуться. Не было ни одного свободного священника, так что многим солдатам пришлось бы идти в бой без причастия. Но не тут-то было! «Пожалуйста, мистер Дэнфорт, помогите мне, – обратилась она ко мне. – Я достану хлеб и вино и сыграю на скрипке гимн, так что мы сможем провести службу сами». И она это сделала, да благословит ее Господь! Ни одно причастие не производило на меня такого сильного впечатления, как это.

Пятнадцатое и шестнадцатое июля 1918 года были мрачными днями для Третьей дивизии. Германские войска были отброшены за Марну, но наши потери были колоссальными. Все грузовики были превращены в санитарный транспорт. Наши бойцы проделали героическую работу. Девушки-волонтеры тоже не дрогнули: Мэри и другие девушки, которые работали на перевязочном пункте, ни на миг не сомкнули глаз, заботясь о раненых. Генерал-майор Дикман отметил их безупречную службу, объявив им благодарность от имени всей Третьей дивизии. Я мог бы еще многое рассказать об этой Самой щедрой богатой девочке, но, думаю, ты уже понял, в чем суть ее духовного роста.

Богатая, талантливая, трудолюбивая, отважная – да, все это так, но она дала людям нечто большее: тот особый дух, которым она заражала всех, кто находился с ней рядом. Она посвятила свою жизнь служению своей стране и Богу. У нее была та самая великая Цель, ею владела всепоглощающая страсть помогать ближним, и своим беззаветным служением она неизмеримо обогатила свою жизнь.

Я призываю тебя найти такую же Цель, такую же страсть помогать и потребность делиться. Пусть они до краев наполнят твое сердце и душу.

А теперь я расскажу историю Самой щедрой бедной девочки. Допустим, ее зовут Рут Адамс. Конечно, на самом деле ее зовут по-другому. Если она когда-нибудь прочтет эти строки, она скажет, что здесь нет ни слова правды, но именно это и будет проявлением ее сути. Если быть точным, она не была ни богатой, ни бедной. Ее отец был профессионалом в своем деле, и она росла здоровым и счастливым ребенком, полным идей, которые не могли осуществиться в Новой Англии. Первая мировая война закончилась. Организация помощи Ближнему Востоку заботилась о сиротах и беженцах в рассаднике национальной нетерпимости – Турции, Армении и Греции. Организация остро нуждалась в людях, самоотверженных работников было мало. Рут Адамс уже бывала на Ближнем Востоке раньше и знала, что это грязь, лохмотья и тиф. Бесконечные часы изнурительной работы, болезни, смерти – некоторые из волонтеров могли и вовсе не

вернуться домой! Никакого гламура, никакого героизма – просто грязная и трудная работа по спасению детей, чьи дома разрушили политика и война. Рут Адамс не могла думать об этом без слез, ею овладел сильнейший внутренний порыв, и она решила, что поедет туда.

Я был в бараках для беженцев в Константинополе. Их обитатели скорее походили на нищих попрошайек: те из них, кому удалось выжить, изнуренные и слабые после долгого пути, сидели на порогах своих барачков. Их поместили в переполненные, плохо проветриваемые помещения, а умерших за ночь складывали в кучу, как бревна, и увозили. Зрелище было ужасным, еще хуже, чем на самой войне – а я знаю, о чем говорю. Беспомощные женщины и дети, без надежды, без сил, умирающие, как крысы – эти сцены заставляли сердце сжиматься от боли и рвали душу. Вот где работала Рут Адамс. Бараки, за которые она отвечала, было приказано освободить. Турецкие солдаты прочесали здание и отрапортовали, что в нем никого не осталось, но она им не поверила и решила проверить. На верхнем этаже она обнаружила двух женщин и маленького ребенка, который выглядел лет на пять, хотя на самом деле ему было восемь. Она сказала им, что они должны покинуть здание. «Это бесполезно, оставьте их умирать, а утром мы их вывезем. Зачем утруждать себя дважды?» – сказал один из солдат. Несправедливость и равнодушие возмутили Рут до глубины души. Она собрала все свои силы и с помощью водителя помогла женщинам спуститься вниз и сесть в машину. Затем она вернулась в барак и на руках вынесла оттуда маленькую девочку. Она немедленно доставила несчастных в Американский госпиталь в Стамбуле. Там она положила девочку на больничную койку и умоляла медсестер проявить сострадание и хотя бы притвориться, что у этого ребенка есть шанс выжить. Она убедила сестер помыть и накормить девочку, как делали с выздоравливающими больными, хотя все знали, что она вот-вот умрет. Рут покинула больницу и вернулась к своей работе, зная, что медсестры сделают все возможное. Они действительно сделали, и этот ребенок выжил благодаря чуду самоотверженности и сострадания.

Через неделю Рут сама попала в эту больницу с тифом. Она неделями лежала без сознания, а ее тело боролось с болезнью. Неукротимый дух Рут, забота врачей и медсестер и милостивое Провидение спасли ее. Я встретил ее в Миссии, когда она уже поправлялась. Ее бледные щеки свидетельствовали о нелегкой борьбе, которую ей пришлось пережить, но в ее глазах продолжал гореть огонь. Вот что она мне тогда сказала:

«Мистер Дэнфорт, вы ведь имеете некоторое влияние? Пожалуйста, уговорите доктора позволить мне вернуться к работе. Я уже достаточно окрепла. Судьбы тех несчастных, которых я оставила, не дают мне покоя. Они нуждаются в моей помощи. Я бы столько еще могла сделать, если бы вернулась...»

Не хотел бы я услышать подобные мольбы еще раз. Я вспомнил свою собственную дочь и ее маленьких детей. Я знаю, что она так же умоляла бы позволить ей вернуться к своим детям. Дух нельзя укротить, но что может сделать слабое тело, пока к нему не вернется сила и здоровье?

«Нет, Рут, – ответил я. – Ты не можешь сейчас вернуться к работе. Тебя чудом спасли, чтобы ты смогла совершить еще много великих дел. Выполняй предписания врача, будь хорошим солдатом». Она была подавлена моим ответом.

Мне есть еще, что рассказать, но я полагаю, что и уже сказанного вполне достаточно. Эта девушка направила всю свою энергию на то, чтобы помогать людям из любви к ним – больным или здоровым, богатым или бедным, в беде или в благополучии. Ее жизнь была наполнена служением людям. «Она работала так, как будто все зависело от нее, и верила так, как будто все зависело от Бога».

Как живо встают в нашей памяти подобные примеры бескорыстной помощи. И не важно, богат человек или беден. Даже состояние здоровья, ум и утонченность отступают на задний план перед такой бескорыстной преданностью благому делу. Я призываю тебя встать в один ряд с такими бессмертными героями, как Самая щедрая богатая девочка и

Самая щедрая бедная девочка. Сделай свою жизнь шедевром.

Когда ты попробуешь развить в себе способность делиться с окружающими, ты поймешь, что значит действительно богатая жизнь. Последуй принципу, который гласит: наиболее ценно в нашей жизни то, чем мы можем поделиться без ущерба; то, что от этого только возрастет. То, что убывает после того, как мы этим поделились, наименее ценно. Физическая, интеллектуальная, социальная и духовная стороны твоей жизни действительно станут богаче, если ты будешь делиться.

Чем чаще ты будешь следовать принципу «пытаться и делиться», тем больше ты будешь находить возможностей это сделать. Глубоко почитаемый мною пастор Джэй Т. Стокинг, который ушел от нас в лучший мир, прочел однажды замечательную проповедь о «Жизненных вложениях». Он рассказал притчу о том, как Христос накормил людей семью хлебами и рыбой, но дал ей новую интерпретацию. Он акцентировал внимание не на чуде, которое сотворил Христос, накормив четыре тысячи человек семью хлебами, а на том, что нужно обращать внимание на имеющиеся ресурсы, а не на трудности: «Измеряйте свои силы, а не трудности». Сколько мудрости в этих словах! Когда ученики Христа стали жаловаться, что на всех хлебов не хватит, Иисус сказал: «Сколько у вас хлебов? Не смотрите на склоны гор, смотрите в корзину. Не считайте людей, считайте хлеба». Он не упростил задачу, но решил накормить людей тем, что было. Иисус и его ученики начали раздавать хлеб и получили больше того, что имели.

«Вот в чем состоит универсальный закон жизни и Бога, – сказал Джэй Т. Стокинг. – Ресурсы и силы даются тем, кто использует то, что имеет. Если мы заставляем свои мышцы работать, их масса растет, и они становятся только сильнее. Когда мы используем свой ум, наши умственные способности растут. Когда мы используем духовные силы, они возрастают. Мы не изнуряем ум мышлением, а душу – любовью и милосердием. Любой человек может убедиться, что, используя то, что у нас есть, мы обретаем больше того, что имели. “Не считайте людей, считайте хлеба”».

Махатма Ганди никогда не просил от людей больше того, что они могли дать, но он просил все, что они могли дать.

Мой друг Дж. Хатчинс, заслуженный президент Колледжа Бэриа в отставке, сказал как-то, напутствуя выпускников:

«Немногие строят города – остальные в них живут. Немногие проектируют линии метро – остальные в нем ездят. Немногие возводят небоскребы с офисами и заводы – остальные в них работают».

Эта книга написана для тех немногих, кто нацелен на свершения, для тех немногих, кто осмелится стать пионерами, для тех, кто мечтает о создании организации или строения, которые будут служить нуждам человечества. Остальные – последуют за лидерами. Вы – пастухи, остальные – стадо. Пастырь любит своих агнцев. Он знает о трудностях и смело встречает опасность. Он возвращает обратно отбившихся от стада. Закрой глаза и скажи: «Я – один из избранных. Я – лидер. Я – пастырь. Остальные – зависят от меня».

Я попробую делиться с другими

Какими своими способностями я могу поделиться с другими?

Как я делюсь своими хлебами с ближними?

Что я должен сделать, чтобы моя жизнь приносила людям благо?

Написать на листе бумаги свою программу «Поделись!», которую я начну завтра же.

Отправься в плавание

Жизнь, состоящая из четырех равнозначных аспектов, о которой я здесь говорю, – не

самая легкая. Большинство людей, 95 % всех людей, довольствуется меньшим. Им удобно быть там, где они находятся, и жить так, как они живут. Почему они должны стремиться к чему-то иному? Оставшиеся же 4 % избранных и 1 % «королей» никогда не будут в подчинении, они не успокоятся, пока не используют каждую свою способность для служения. Что же зажигает факел Лидерства у тех 4 % избранных и 1 % «королей»? Почему у 95 % людей никогда не откроется второе дыхание? Если привычки 95 % людей удерживают их на одном месте, то почему бы тебе, со всеми твоими неиспользованными замечательными способностями, не сформировать такие же сильные привычки, которые позволят тебе войти в группу, состоящую из 4 % лидеров и 1 % «королей»? Правда, для того чтобы этого добиться, нужно обладать реальными достоинствами.

Когда я плывал по Карибскому морю, я увлекся историей Старой Панамы. Зачем было стремиться на тихоокеанское побережье, если и на берегу Атлантики столько сокровищ? Но на том берегу было нечто большее... новые океанские просторы и золото инков! Однако на пути ко всему этому лежал непроходимый перешеек. Инженер Тоттен потратил пять долгих лет на то, чтобы, преодолев все препятствия, построить вдоль Панамского перешейка железную дорогу сквозь непроходимые джунгли, таящие смертельную опасность, наполненные москитами, мухами, змеями, ядовитыми испарениями и вязкими болотами. «За каждый участок Панамской железной дороги люди заплатили своими жизнями». Самого Тоттена поразила желтая лихорадка. Он находился между жизнью и смертью. Врач сказал, что надежды нет. Тоттен собрал все свои силы и все с той же неудержимой отвагой, с которой брался за каждое дело, сказал: «Вы ошибаетесь, еще не время. Желтая лихорадка не убьет Тоттена, потому что я намерен выздороветь!» И он это сделал. Он был из тех 4 и 1 %!

Потом через Панамский перешеек решили прорыть канал. Известный француз де Лессепс потерпел в этом деле неудачу. Все говорили: «Это сделать невозможно». Соединенные Штаты Америки выкупили землю, и президент Теодор Рузвельт поручил строительство канала Джорджу В. Гоуталсу, имевшему репутацию человека, который никогда не сдастся. Мир насмешливо сказал: «Да, пусть Джордж этим займется». Это было «испытание на смелость» для полковника Гоуталса. Канал был прорыт. «Джордж это сделал». Он не принадлежал к числу тех 95 %, которые отсиживаются в стороне.

Джордж не смог бы осуществить этот проект в одиночку, без помощи другого бесстрашного человека – Уильяма К. Горгаса, американского военного врача, который боролся с малярией и желтой лихорадкой. Он исследовал двадцать тысяч пациентов, умерших от этих ужасных болезней. Пять сотен молодых инженеров, прибывших из Франции в Панаму, «не дожили даже до своей первой зарплаты». Доктор Горгас начал кампанию против этой заразы. Над ним смеялись и прозвали «истребителем москитов», но доктор Горгас «сосредоточил все свои силы на достижении одной-единственной цели – уничтожении малярийных москитов, и победил. Это было самой большой победой превентивной медицины. Кампания, которая проводилась меньше шести месяцев, уничтожила бич, опустошавший этот край в течение четырех сотен лет». Если бы он позволил насмешкам и неприятию одолеть себя, Панамский канал, возможно, не был бы построен никогда.

Мужество и отвага – вот что тебе необходимо. Неустрашимость, которая должна быть всегда с тобой. Многие стартуют, но не многие финишируют. Многие начинают восхождение на гору с гордо поднятой головой, но лишь избранные без усталости продолжают путь и достигают цели.

Вы – отважные духом, встретите опасность лицом к лицу и преодолеете все преграды, потому что у вас есть жизненная программа, вы видите только цель, а не препятствия.

Александр Македонский слышал рассказы о невероятном богатстве и роскоши далекой Индии и решил отправиться именно туда. У него не было никаких карт, но была цель, которая вела его в нужном направлении. Его не пугали ни реки, ни горы, ни

воинственные народы. Он прошел через Хайберский проход, и ничто не остановило его, потому что его взгляд был направлен только на цель.

Цезарь видел Британию, а не суровый край, вероломные местные племена и опасность на каждом шагу. У него была цель, и он знал, в каком направлении двигаться. Наполеон видел Италию, а не препятствие в виде Альп. Вашингтон хотел взять город Трентон, занятый армией гессенцев, немецких наемников англичан в войне за независимость США. Но для этого американским войскам нужно было форсировать реку Делавэр, покрытую льдом. Менее великий человек видел бы перед собой только препятствие в виде реки.

95 % людей видят только преграды на своем пути, остальные – видят цель. Маленькие люди внимательнейшим образом исследуют первое же препятствие, и это останавливает их рост и сужает горизонт. Великие люди знают, куда идти, у них есть уверенность и решительность, которые превращают препятствия в пыль.

История сохраняет имена тех, кто, имея перед собой цель, рискнул и преуспел. Участь маленьких людей, побежденных трудностями, – забвение.

Если ты будешь развивать все четыре стороны своей жизни, ты обретишь цель и очистишь свой путь от преград. Твои приключения только начинаются. Конечно, от тебя потребуются большее, чем просто сказать себе, что ты намерен чего-то достичь. Теодор Рузвельт сказал: «Должно быть больше стрельбы и меньше крика; меньше слов и больше реальных дел. Словами не вспахать поле; словами не построить дом; словами не сделать людей более человечными и не создать великую нацию». Дисциплина – это еще не все. Если человека одеть в военную форму и заставить маршировать, еще не значит сделать его солдатом.

Решись и начни. Все планы мира не помогут тебе так, как один маленький поступок. Можно считать, что эта книга не выполнила своей миссии, пока ты не начнешь жить полной жизнью. Человеческой природе свойственно откладывать дела, а божественной – начинать. Ты должен начать программу «Попробуй!» не в следующем месяце, не на следующей неделе и даже не завтра. Я призываю тебя решиться и начать жить полноценной жизнью прямо сейчас.

В тебе прячется герой. Позволь ему раскрыться. Вообрази себе такую картину:

«...тренер дает каждому игроку пас и говорит: “Напрягите все силы!” Он гоняет игроков взад и вперед, пока они не высунут языки и не начнут падать от усталости. Тогда он поработает с ними еще, и еще, и в заключение заставит совершить пробежку вокруг стадиона. В результате каждый футболист использует все свои ресурсы. Если полузащитники ни на что не способны, их заменяют без всякой жалости. В конце концов, получается великая команда, великая игра и большой счет. Человек, который забил два решающих гола, становится героем и остается им всю свою жизнь, а все члены команды им гордятся».

Что я слышу? Ты говоришь «дай мне пас»? Что? Дать тебе пас, когда на твоих руках и ногах висят гири, которые мешают тебе двигаться? Нет уж! У футболиста мяч должен всегда находиться в состоянии боевой готовности. Сначала вернись к описанию жестких правил четырехсторонней жизни в предыдущих главах. Усвой эти правила. Войди в университетскую футбольную команду жизни. Поставь перед собой задачу. Примись за дело. Рискни. Попробуй.

Я всегда поощряю маленькие подвиги. Они необходимы для самого великого свершения в твоей жизни. Дай мне посмотреть тебе прямо в глаза, узнать твои устремления и цели, и я пойму, чего ты стоишь на самом деле. Если я вижу в глазах огонь и чувствую неукротимую внутреннюю силу, я понимаю, что человек на верном пути.

Многие хорошо стартуют, но мало кто доходит до финиша. Улицы наводнены людьми, которые начали за здоровье, а кончили за упокой и остались на обочине жизни. «Эти люди начинают строить, но не могут завершить строительство». Спуск твоего жизненного корабля на воду – торжественное событие, а настоящая проверка на

прочность – это шторма и бушующие волны. «Я боюсь, что не справлюсь», – шепчет тебе на ухо маленький бесенок, который постоянно пытается сбить тебя с пути истинного. Не слушай его. Стряхни с себя все страхи. Те, кто не осмеливаются, тоже рискуют – их риск другой: ты рискуешь потерпеть крушение или неудачу, а они – сгнить и разложиться. Наверняка ты слышал истории о переселенцах на Запад США, пересекающих прерии в фургонах:

*Труссы не пойдут в поход;
Слабые – умрут в пути;
Только сильные прорвутся!*

Конечно, будут времена, когда тебе захочется все бросить и послать меня и мою программу куда подальше. Но ты не можешь все бросить, потому что в тебе есть огромные ресурсы незадействованных способностей, которые кричат о себе. Тыходишь в 4 % избранных, а возможно, в 1 % «королей». Когда Джону Полу Джонсу приказали сдаться, он сказал: «Бой только начался!» Когда на пути адмирала Фаррагута оказались подводные мины, он скомандовал: «Проклятые торпеды! Полный вперед!» Все решает настрой на победу. Когда одного из наших офицеров во Франции спросили, сможет ли он удержать противника, он ответил: «Сможем ли мы их удержать? Да мы их начисто разгромим».

Я повторюсь: истинный источник твоей силы при неблагоприятных обстоятельствах – это развитие всех четырех сторон твоей жизни. Вот тот секрет, который я должен был тебе поведать. Все эти четыре главы повествуют о том, в чем суть жизни. Я видел, как жизнь проверяет людей на прочность и на войне, и в бизнесе. Во время войны, когда наша дивизия была во Франции, у нас были парни из Теннесси. Когда началась бойня, они были сбиты с толку. Они знали только две вещи: что у них есть винтовки и как из них стрелять прямой наводкой. Если ты начинаешь понимать основные принципы, если твоя жизнь будет включать все четыре стороны, то что бы ни случилось, ты попробуешь достичь своей цели.

Позвольте мне в заключение еще раз повторить то, что я изложил на предыдущих страницах, но уже с позиции бизнесмена.

Делай вложения в свою жизнь, как банкиры и промышленники вкладывают свои капиталы. Используй свою физическую силу. Пусть она послужит тебе опорой в твоих дерзаниях. Если у тебя будет много физической энергии, ты далеко пойдешь. Овладей силой ума. Когда ты научишься смотреть фактам в лицо и правильно думать, ты сможешь соединить силу и ум, и у тебя будет уже не одно, а целых два оружия. С умением заводить и сохранять друзей благодаря своему обаянию ты, учитывая живой ум и крепкое тело, будешь иметь в своем распоряжении уже три силы. Дерзай, не теряй времени даром. Твоя жизнь в твоих руках, потому что под телесной оболочкой, которую ты держишь в форме, помимо острого ума и яркой индивидуальности есть вера в истину, искренность и чистоту, которая и есть основа всего.

А ты используешь одно из своих оружий, два... или все?

Пусть твой мозг генерирует идеи, но ни одна из них не будет стоять и ломаного гроша, пока ты не воплотишь их в реальность. Пассажирский поезд «Двадцатый век лимитед» так и стоял бы вечно на месте, если бы не поддали пара. Пока ты не попробуешь, ты не сдвинешься с мертвой точки. Как корабль может вернуться из плавания, если он никогда не покидал порт? Со стороны Давида было безумие сражаться с Голиафом. Попытка Колумба совершить кругосветное путешествие была чистым безрассудством. Мечты братьев Райт о полетах – абсурдом. Но представь, что бы было, если бы все эти люди не делали этих попыток.

Тщательно изучи предыдущие главы. Кто готов довольствоваться жизнью без того, что дает эта четырехсторонняя программа: без физического здоровья, без ясного ума, без

индивидуальности, без веры, которые готовят нас к высшей цели?

Сильное желание сделать что-то стоящее позволит тебе достичь большего. Упорство, вера в себя («Я способен на большее, если попробую»), самосовершенствование, энергичность, энтузиазм, любознательность, ловкость рук, тела, языка и зоркость глаз, богатое воображение помогут тебе в этом. Вот некоторые мысли профессора Питкина, которые вместе с его определением достижения откроют перед тобой мир безграничных возможностей. «Достижение – это успешная попытка, обычно при неблагоприятных обстоятельствах. Поэтому она предполагает наличие двух вещей: во-первых, несомненное главенство цели и, во-вторых, исключительные навыки исполнения намеченного».

Не останавливайся, пока не используешь все возможности служить и не поделишься своим даром с другими. Один воспламеняющий дух может зажечь сотню огней.

Я хочу помочь тебе вознестись на вершину, и неважно, чем ты занимаешься. Я хочу, чтобы ты был дальновидным и видел в своем воображении намного дальше того, о чем я говорил. Если даже один человек из тысячи воспримет мои идеи и отважится следовать им, я буду счастлив так, будто он мой собственный сын. Мы использовали еще не все человеческие ресурсы. Ты догадываешься, к чему я клоню? Представь себе, что человек смотрит на низвергающиеся воды Ниагары – этой величайшей силы. Что он говорит? «Я собираюсь испить чашу до дна». Или он дает волю своему внутреннему карлику, который шепчет: «Мне только глоточек». Я часто молюсь: «Господи, сделай слепых зрячими, воодушеви слабых духом».

Я прочел фрагмент рукописи этой книги одному своему молодому другу. «Как интересно!» – сказал он после прочтения. Боже! Я потратил время на написание этой книги не для того, чтобы кто-то сказал, что это просто интересно, у меня была более великая цель. Если эта книга не заставит тебя действовать и стремиться к большему, значит описание потрясающего путешествия в страну полной четырехсторонней жизни сделано очень плохим моряком.

Напутствие тому, кто прочел «Попробуй!»: если ты не ПОПРОБУЕШЬ, это моя вина, но ты ДОЛЖЕН ПОПРОБОВАТЬ. Ты должен что-то сделать, ты не можешь просто отложить эту книгу в сторону. Прими решение начать действовать. Другие выросли благодаря тому, что ПОПРОБОВАЛИ, то же произойдет и с тобой. Время ДЕЙСТВОВАТЬ. Давай, ДЕРЗАЙ. ПОПРОБУЙ!

Я пробую и делюсь

Я надеюсь, что каждый читатель извлек что-то полезное для себя из предыдущих глав, но даже если кто-то и не нашел нужной информации, я не собираюсь опускать руки. В своей компании на протяжении нескольких лет я учил работников ставить перед собой цели и достигать их. Поначалу далеко не все были в восторге от этой идеи: Билл не хотел брать на себя новые обязанности, например, учет товара; Мэри не хотела, чтобы ее заставляли ставить перед собой цель и достигать ее, но большинство из тех, кому поначалу не нравились мои идеи, в конце концов приобрели больше остальных. Истина в том, что люди, которые видят перед собой конкретную цель, продвигаются гораздо дальше, чем индифферентные или агрессивно настроенные. Я обнаружил, что идея ставить перед собой цель не привлекает посредственностей, но для тех, кто зажигался этой идеей, она становилась программой, преобразующей внутренние порывы души в действия.

Если ты по-настоящему хочешь сделать шаг вперед, вернись еще раз к главам о развитии физической, интеллектуальной, социальной и духовной сторон жизни. Если ты хочешь достичь самого лучшего, тебе все это непременно понадобится.

Составь четкий план самого здорового, увлекательного, романтического и духовно

наполненного года в твоей жизни.

Позволь мне тебя предупредить: попытка, основанная лишь на половине усилий, фактов и мыслей – это меньше половины дела. Иди своей собственной дорогой, но делай это серьезно, в полную силу – только так можно достичь цели. Не нужно стремиться к тому, что находится за пределами твоих возможностей, потому что это повлечет за собой лишь разочарование и упадок духа. С другой стороны, цель не должна быть слишком простой, ее достижение должно потребовать от тебя использования всех твоих ресурсов. Помни, что амбициозный потомок ломовой лошади никогда не выигрывает на скачках в Дерби, там имеет значение породистость.

Хочу дать еще один совет крестносцам, выступающим в свой крестовый поход. В любом деле есть начало и конец. Если ты что-то начал, доведи это до конца – заверши дело. Победить можно, только достигнув финиша, и только на финише можно получить заслуженную награду. Один мой друг рассказал мне такую историю:

Прошлой осенью я был на скачках на ярмарке в штате Небраска. Одна беломордая лошадь бежала по крайней внутренней дорожке и вырвалась в лидеры, но когда до финиша оставалось четверть мили, она споткнулась, и лошадь, следовавшая за ней, сумела ее обогнать. Если бы ты видел, как та беломордая лошадь бежала оставшуюся дистанцию! До финиша они бежали голова к голове, но беломордая лошадь все-таки победила.

Начинай свою гонку на пике энтузиазма, и если ты споткнешься, и кто-то обгонит тебя, беги остаток дистанции так, как ты никогда не бегал раньше. Этот последний отрезок ты должен пробежать на пределе своих возможностей.

Чтобы четко определить свои цели, запиши их на бумаге. Определи дату, когда они должны быть достигнуты. Ты должен достичь своей цели, и благодаря силе духа, которая отгоняет все страхи, ты ее достигнешь.

Если эта программа тебе поможет, поделись ею с другими.

Я говорю не о том, чтобы просто дать кому-то книгу, а о том, чтобы стимулировать других жить полной жизнью. Если программа «Попробуй!» стоящая, она распространится благодаря тебе и мне.

«Попробуй!» передается из рук в руки среди коллег, друзей, начальников и подчиненных. Она циркулирует в среде тех, кто пробует. До сих пор комитет «Попробуй!» руководит ее распространением.

Эта книга – мой вклад в воспитание молодежи. Я не ищу от этого ни выгоды, ни привилегий. Все средства, которые мы получаем от продажи этой книги, комитет переводит на счет Американской Юношеской Организации.

Если ты относишь себя к числу дерзнувших, тех, кто рискнул попробовать, ты начинаешь делиться с другими плодами своей полноценной жизни.

Итак, ты прочел эту книгу. Что ты намерен теперь делать?

Намерен ли ты развить свои амбиции?

Или начать блестящую карьеру?

Или применить свои творческие способности, до сих пор остававшиеся не у дел?

Или использовать свой острый ум, предназначенный для того, чтобы вознести тебя на вершину?

А может, ты уже попробовал, но еще не научился делиться?

Что ты собираешься предпринять прямо сейчас, чтобы вознестись над толпой и совершить нечто поистине великое?

На следующих страницах ты сможешь прочесть истории людей, которые осмелились попробовать.

А ты готов на этот шаг?

Поделишься ли ты духом «Попробуй!» с другими?

То, что ты сделаешь сегодня и в последующие дни, покажет, живет ли в тебе такой же дух, как в тех немногих, которые дерзнули ПОПРОБОВАТЬ.

У.Г. Дэнфорт