

Я БЫЛ НИЩИМ- СТАЛ БОГАТЫМ!

Владимир ДОВГАНЬ
совместно с Еленой Минилбаевой

ИЗДАНИЕ ТРЕТЬЕ, ДОПОЛНЕННОЕ

Владимир Довгань, Елена Минилбаева

«Я был нищим - стал богатым»

М.: EDELSTAR, 2007. – 304 с.

Сегодня в мире насчитывается семнадцать миллионов "долларовых" миллионеров. Много это или мало? Мало!

Потому что в этом списке нет твоего имени!

В чем секрет богатства? И существует ли он?

Да! Этот секрет есть!

Хотите узнать его?

Читайте уникальную историю жизни выдающегося изобретателя и предпринимателя, мыслителя и педагога, одного из самых богатых людей России, основателя 100-миллионного Клуба умных покупателей Владимира Довганя!

Равняйся на лучших!

Вторая часть книги - легендарный Мастер-класс Владимира Довганя - это готовый рецепт богатства. Вы узнаете, почему так важно быть уверенным человеком, как стать абсолютно здоровым, почему в мире так мало счастливых людей и как притянуть к себе Богатство.

Эти знания уже сделали богатыми сотни тысяч людей.

Читайте - и действуйте!

Измени мир - стань богатым!

ISBN 978-5-903636-03-7

Все авторские права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена, если на это нет письменного разрешения автора.

ISBN 978-5-903636-03-7

© Владимир Довгань, Елена Минилбаева – текст, 2007

© Редактура, корректура,

оригинал-макет, верстка – EDELSTAR, 2007

ЧАСТЬ I

**Я БЫЛ НИЩИМ-
СТАЛ БОГАТЫМ!**

*Познавший человечество умом не обделен.
Познавший сам себя - умней вдвойне
Кто победил другого - тот силен,
Кто победил себя - в сто крат сильнее
Чтоб долго жить, живи в ладу с собой
Чтоб вечно жить - войди в сердца людей*

Лао-Цзы

ПРЕДИСЛОВИЕ

Промозглый зимний вечер. На улице крошечная темнота. Холодный дождь стегает меня по плечам и тянется вниз мою промокшую куртку. Я стою на остановке, и никто не видит, что я плачу.

Я в отчаянии. Мне 25 лет, и моя жизнь похожа на крошечный ад. Дождь попеременно со слезами стекает по моим щекам, но я не чувствую холода, я не чувствую ничего. Только боль, сжимающую сердце стальными клещами. Я не понимаю, для чего мне жить, почему я появился на свет. Для того чтобы страдать и мучиться, для того чтобы приносить боль своим родным и близким? Что я за сын, который не может обеспечить старость своих родителей, что я за отец, что за мужчина, если не могу прокормить свою семью? Если я ненавижу себя, как мне жить с ненавистью в душе к себе самому?

Я работаю с утра до ночи. Я просыпаюсь в 5.30 и бегу на работу. Отработав смену на заводе, полтора часа еду до института и с закрывающимися от усталости глазами слушаю лекции на вечернем факультете Тольяттинского политехнического института. Занятия заканчиваются около десяти, и я вновь бегу, чтобы успеть на свой рейс. Прогноз в стиле, вонючем автобусе, уже далеко за полночь я переступаю порог нашей маленькой перенаселенной квартирki.

Кроме нас с женой и дочкой здесь живут и мои родители. Все они давно спят. Стараясь не шуметь, глотаю холодный ужин, но от голода даже не понимаю, что я ем, и тут же на кухне сажусь за курсовую работу. Ее нужно сдать завтра, и потому я старательно вычерчиваю графики. Голова гудит от усталости, а глаза слипаются, хоть вставляй спички. Одно утешение - сигареты и горячий чай. Из окна нашей крошечной кухни я вижу огромную холодную луну.

Страшное одиночество, страшная пустота. Вроде бы в доме спят мои родители, спят моя любимая дочурка и жена, но мне одиноко. У меня полное ощущение, что я один на белом свете. Мне хочется вытянуть шею и завывать на луну.

Холод, осень, ночь. От одиночества душу сковывает стужа, которая по своему «минусу» не может сравниться ни с чем на свете.

Нет ни одного человека на земле, с которым я мог бы поговорить, поделиться, чтобы меня выслушал, чтобы понял меня. Конечно, я могу подойти к отцу, к маме, к жене и поговорить с ними, но имею ли я право перенести свою боль в их сердца, да и поймут ли они меня?

Я работаю с утра до ночи, но денег катастрофически не хватает. Старая одежда выглядит на мне нелепо, и я понимаю, что мне стыдно перед своими друзьями, товарищами, которые одеваются модно и красиво.

Что ждет меня завтра? То же самое! В 5.30 подъем, совершенно не любимая, ненавистная работа, учеба, одиночество, курсовые, страшное желание спать - и никакого выхода.

Я стою на остановке и не замечаю времени, я не чувствую своего тела, только сердце разрывается в груди. Оно стонет, оно плачет, оно рыдает.

Господи, почему я родился на свет, для чего эти муки? Есть ли в этом смысл? Мозг произносит только одно слово – «тупик».

Я замечаю, что я подсознательно уставился на мокрое колесо автобуса. Мне стыдно признаться сегодня, но в тот момент, в беспросветный миг моей жизни, меня посетила мысль: «А не прыгнуть ли мне под это колесо и свести счеты со своим мучителем под названием «жизнь»!» Автобус отходит, но страшная мысль не покидает меня. «Сделай только шаг, от тебя требуется только один шаг - и больше никаких страданий. Зачем такая жизнь?» - говорит сознание.

Что бы я ни делал, что бы ни предпринимал, результат - неудачи, падения, унижения, боль. Я больше не в силах ежедневно вести эту маленькую одинокую войну, мне опротивело мое бесцельное существование, вся эта колготня ради куска хлеба, ради жалких копеек!

Смотрю на автобусы, которые подъезжают один за другим. Меня никто не замечает и никто не сможет остановить. Темнота, усталые, серые лица мелькают, выбегая из автобуса. Мысли лихорадочно путаются, в голове боль и туман. Тело уже готово ринуться в эту бездну, чтобы поставить точку, но что-то меня удерживает. Дочь! Что будет с моей дочерью? Что будет с моими родителями?

Единственное, что в тот момент предотвратило меня от этого поступка, - это мысль о моей крохотной дочурке и родителях. Да, я не могу их обеспечить, я не могу дать им нормальную жизнь, я не могу покупать нормальную одежду, продукты, но добавить им страданий я тоже не имею права.

Вся моя жизнь очутилась тогда на каких-то чудовищных весах: жить или не жить? На одной чаше - отчаяние, боль, страдание, тупик, бессмысленность моих усилий, на другой - вечный покой, забвение, слезы родителей и страдание дочки.

В тот роковой момент я все-таки зацепился за жизнь.

Если бы кто-нибудь подошел ко мне тогда и сказал, что я буду известным, богатым, счастливым и абсолютно здоровым человеком, я бы принял это за злую насмешку. Я бы никогда не поверил, что наступит час, когда те мои неизбывные страдания окажутся всего лишь ступенькой к успеху. Я просто не мог представить себе, что под моим началом сотни тысяч людей начнут заново строить свою жизнь, начнут покорять сияющие вершины финансового Олимпа.

Но сегодня именно так оно и есть. На нашем народном предприятии «Эдельстар» сегодня работают 800 тысяч человек. Кто-то может сказать, что это не такая уж большая цифра. Но последний анализ темпов развития нашей компании говорит, что каждый день ряды «Эдельстар» увеличиваются на несколько сотен человек в более чем 470 городах России, Латвии, Казахстана, Монголии, Белоруссии, Украины.

Лучшие из них уже стали миллионерами. Мои уважаемые друзья и партнеры ездят на чудесных новеньких машинах, они покупают особняки и виллы в Испании, в Черногории, в Финляндии. Мои соратники блистают на королевских балах в Европе. Их стремительные яхты бороздят океанские просторы. С каждым днем их число прибавляется. С каждым днем еще один из тысяч переваливает заветную черту и входит в когорту лучших из лучших.

Глядя на их веселые загорелые лица, я иногда спрашиваю себя: не сон ли это? Ведь от того рокового момента на остановке меня отделяет всего каких-то полтора десятка лет. Иногда кажется, что это миг. Только что я стоял в промокшей насквозь куртке на продуваемой всеми ветрами остановке - и вдруг я среди чудесных рядных людей, в море света, любви и радости. Но, распутывая длинную цепочку причин и следствий, кажется, что на самом деле я живу уже в третий или четвертый раз. Так много событий и zig-zagов судьбы вместили в себя каждый из прожитых лет. Так много

взлетов и падений, что другому даже малой толики этого хватило бы на целую жизнь.

Добившись успеха, сегодня как никогда я понимаю, что мои стартовые позиции в жизни были намного слабее, чем у большинства людей. Если бы вы меня встретили в школе, вы бы увидели очкарика с плохими оценками в дневнике и сказали: «Да я намного умней этого недоросля!» Если бы вы встретили меня в семнадцать лет, в момент моей борьбы за жизнь, вы увидели бы юного инвалида и, наверное, сказали бы: «У этого парня пять хронических заболеваний, он принимает в день шестьдесят таблеток, каждые три часа ему ставят укол - вряд ли он останется жив. Да я во сто крат здоровее его, мое тело намного крепче! У меня больше шансов добиться успеха!»

Почему я перед вами, дорогой читатель, раскрываю свою душу? Почему я сегодня взялся за эту книгу, понимая, что мне придется ворошить старую боль, старые воспоминания и переживать их заново. Только с одной целью - показать вам, дорогой читатель, что у вас тоже есть шанс добиться успеха. Даже если вы, на ваш взгляд, находитесь на самом дне социальной лестницы, больны, одиноки, бедны и заброшены, поверьте, все равно у вас есть шанс добиться успеха, богатства, счастья и здоровья!

Это вам говорит человек, который победил смерть. Это вам говорит человек, который три раза разорился вчистую. Первый раз я разорился и никому не был должен, второй раз я разорился и должен был 750 тысяч долларов, в третий раз, в 1998 году, я потерял сотни миллионов долларов, а мой долг составлял 20 миллионов долларов.

Но каждый раз после разорения, испытывая невероятную боль, испытывая невероятные страдания, я поднимался еще выше. И это не случайность. Вот почему я взял на себя смелость написать эту книгу.

Цель этой книги только одна - показать вам, дорогой читатель, что в этой чудесной необыкновенной жизни для вас нет никаких пределов. Вы - талантливый, успешный человек. Может быть, вы всю жизнь стояли у станка, мыли полы или работали учителем в сельской школе, а сейчас находитесь на пенсии, - это неважно. По большому счету, не имеет никакого значения, кто вы по профессии или образованию. Самое главное - ваше желание добиться успеха.

Сегодня вместе с самой лучшей командой в мире я строю великую компанию «Эдельстар». Моя мечта очень проста - объединить сотни миллионов людей в Клуб умных покупателей и отнять власть над нашими кошельками у спекулянтов и посредников.

Объединив людей, мы получим реальную возможность покупать продукцию на 30 процентов дешевле. Но самое интересное, что, создавая этот великий Клуб умных покупателей, всего лишь объединив 1,5 процента населения земли, мы с вами создадим тридцать пять тысяч новых долларовых миллионеров из числа пенсионеров, студентов, врачей, учителей и рабочих. Мы с вами подарим достойную жизнь двум миллионам человек на земле, мы с вами дадим возможность сотням миллионов жителей нашей планеты покупать продукцию с 30-процентной скидкой.

Мы просто изменим мир!

Моя книга - не обычный учебник по бизнесу. Она выстрадана с начала и до конца. Вначале я расскажу вам свою личную историю, поделюсь жизненным опытом, который, я абсолютно уверен, поможет вам избежать многих ошибок и наполнит ваше сердце уверенностью и силой.

Вторая половина книги - это точные законы успеха, которым я научился у самых выдающихся людей на Земле.

Чтобы написать вторую часть, я объехал весь мир, посетил множество семинаров и тренингов в разных странах - я охотился за всей этой информацией всю свою жизнь. В семнадцать лет, когда я начал работать тренером по гребле и под моим началом было три десятка мальчишек, я задавал себе вопрос: «Почему одни спортсмены выигрывают соревнования, а другие - нет? Почему одни люди успешны, а другие - нет?» Став тренером успеха, руководителем 800 тысяч человек, я задаюсь теми же вопросами: «Почему одни люди здоровы, а другие болеют? Почему одни счастливы, а другие страдают? Где он, в чем он, тот ключ - ключ к здоровью, успеху, счастью и любви?»

Двадцать пять лет непрерывного поиска самых уникальных знаний у самых выдающихся людей, подкрепленные практическим опытом, позволяют мне сегодня с уверенностью сказать: «Дорогой мой читатель! Вы исключительный, удивительный человек! Вы созданы по подобию Бога! Вы настоящая звезда! Я в этом абсолютно уверен!»

Последние семь лет я активно провожу семинары в области успеха и здоровья. Через них прошло больше двухсот тысяч слушателей. Я получаю огромное количество писем с благодарностью от моих учеников, которые полностью изменили свою жизнь. Среди них и 14-летняя Екатерина Конушкина, которая переборола в себе множество комплексов, и, учась в школе, зарабатывает 1200 долларов в месяц. И 74-летняя Ядвига Викентьевна Тарасенко, которая с помощью «Эдельстар» стала активно заниматься бизнесом, ставит

перед собой большие цели и добивается их. Это множество людей разных возрастов и профессий: школьников, студентов, учителей, врачей, ученых, военных и пенсионеров.

Эта книга написана только с одной целью - разбудить ВАШУ внутреннюю великую силу, зажечь ВАШУ внутреннюю яркую звезду.

Заранее слышу возражения вашего ума, который говорит вам: «У меня нет стартового капитала, я слишком юн или, наоборот, стар для бизнеса, я болею неизлечимой болезнью, у меня нет связей, нет идей, эта книга не для меня». Такие слова я слышал тысячи раз от людей, делавших первый шаг по направлению к своему успеху. Немцы, американцы, русские, украинцы, монголы - все люди на земле, не знающие о своих возможностях и о той простоте, с которой их можно раскрыть, думают одинаково. Ваш ум и ваши страхи неоригинальны.

Сотни миллионов людей думают точно так же, как и вы. Но как только к ним в руки попадает нужная книга, как только они оказываются на семинаре у мастера, - их жизнь меняется мгновенно. Это не чудо, это не мистика. Это элементарные знания. Знания, как управлять той великой силой, которая находится в каждом из нас, силой, которая способна творить чудеса.

Вся история моей жизни служит абсолютным, стопроцентным подтверждением моих слов.

Ваша жизнь, мой дорогой читатель, в ваших руках!

Ваш Владимир Довгань

НАЧАЛО

Я родился на Дальнем Востоке, в семи с половиной тысячах километров от Москвы, в маленьком таежном поселке Ерофей Павлович, названном так в честь знаменитого исследователя этого края Ерофея Хабарова. Рождение мое проходило в помещении, которое с трудом можно назвать родильным домом, потому что оно представляло собой одну из секций барака. В другом крыле располагалась амбулатория, а чуть поодаль, скромно прикрытый кустами, стоял сарайчик морга.

Персонал был совершенно не готов к рождению столь крупного ребенка, и я появился на свет перекрученным пуповиной. Меня откачивали две дюжие санитарки. Благодаря их объединенным усилиям в конце концов я громко взревел. Вспоминая об этом, мама смеется, что я не плакал, как все младенцы, а громко кричал басом. Так, в момент борьбы со смертью я получил первую школу выживания, а семья Довгань приросла новым членом.

Я выжил, но мое детство нельзя назвать радужным и беззаботным. Моя семья в прямом смысле слова боролась за выживание.

В то время в плановой государственной экономике СССР все распределялось из центра: кому что носить, кому на чем ездить, кому что есть и где жить. В какой-то момент партийное руководство нашей страны решило, что Дальний Восток вполне можно осваивать без дополнительных затрат: «северных» коэффициентов и улучшенного снабжения. Зарплата дальневосточников мигом уменьшилась в два раза, и мы были практически брошены на произвол судьбы. Представьте, как горстка людей выживала в тайге, где даже летом в 30-градусную жару земля оттаивала только на глубину ладони. Я прекрасно помню картину: мой приятель Сережка с удивлением смотрит на румяное яблоко, которое ему протягивает приехавшая издалека родственница. Семилетний мальчишка недоверчиво спрашивает: «А что это такое?» Добрая женщина была просто поражена: «Это же яблоко, возьми!» «Я не знаю, что это, я никогда не пробовал...»

Одним словом, выживали, как могли. Но, наверное, везде есть закон компенсации. Зато какая там была природа! Словно бушующее

море, на тысячи километров вокруг зеленела тайга, высились сопки, между ними журчали маленькие горные речки, чистые, как хрусталь, холодные, как лед. Нигде в мире я не видел такой величественной первозданной красоты.

Господин «великий случай» распорядился так, что именно в этом, Богом забытом месте встретились мои отец и мать. Папа мой - Виктор Довгань - вырос в украинском селе. Рано лишившись отца, они с бабушкой жили в нужде и лишениях. Впервые он стал наедаться вдоволь, только уже став взрослым. Высокий и красивый, он, тем не менее, так и не пошел на свой выпускной вечер, потому что стыдился разных ботинок, а других у него просто не было.

Несмотря на голод и нужду отец учился хорошо и был заядлым книголюбом. В крошечной комнатухе при керосиновой лампе, а чаще при лучине он ночами напролет просиживал за книгами, чем часто заставлял негодовать мою бабушку.

Может быть, эта страсть к открытию новых миров и определила его выбор: он поступил в железнодорожное училище и получил профессию, открывшую ему возможность бороздить на стальном коне необъятные просторы России-матушки. Была и другая, сугубо бытовая причина: студентам училища выдавали настоящую суконную форменную шинель и обувь, а питание было бесплатным. Зачастую оно состояло всего лишь из полбуханки черного хлеба и макарон без масла, но тогда отцу казалось, что это просто какой-то гастрономический рай! Стремясь навсегда вырваться из тисков нужды, он и распределение попросил туда, где была самая высокая зарплата. Оказалось, на Дальнем Востоке. Так юный помощник машиниста оказался в Приамурье.

«Когда я приехал в Ерофей Палыч, - вспоминал отец, - была глубокая ночь. Я крепко спал, и проводник разбудил меня, сказав: «Срочно выбегай, парень, поезд стоит всего минуту!» И вот спросонья, даже не успев накинуть шинель, я выпрыгнул на пустынный перрон. Мороз стоял такой, что мои легкие просто обожгло». На станционном термометре он разглядел поразившую его отметку - минус 60 градусов! Выросший в теплом ласковом украинском климате, он даже не представлял себе, что такое возможно. Ночь, дикий холод и полная неизвестность впереди.

Однако, определившись в общежитие, отец начал привыкать и к суровому климату, и к новому окружению. Работа ему нравилась. По природе отец был трудолюбом и быстро стал лучшим помощником машиниста, а вскоре, к его великой гордости, и машинистом.

Много позже отец не раз повторял мне: «Если ты сам не поставишь перед собой цель, не жди, что это сделают за тебя другие».

Отец ко всему в жизни относится основательно, с огоньком. Однажды, зайдя в местный магазин, он увидел красивую девушку и понял, что ему уже не будет покоя. Это была моя мама - Раиса Соловьева.

Он буквально атаковал черноокую красавицу со всей фамильной довганьской страстью: рассказывал какие-то невероятные истории, пел мелодичные украинские песни, в промежутках между рейсами буквально не отходил от нее ни на шаг. Каждый свободный вечер он терпеливо дожидался закрытия магазина, а затем долго-долго провожал по единственной поселковой улице. Из поездок он привозил матери букетики редких цветов и дорогие шоколадные конфеты, хотя потом ему приходилось занимать до получки у товарищей. Но красавица оставалась непреклонна, что его просто приводило в отчаяние.

Конечно, в наше время такой стиль отношений кажется несколько архаичным. Чтобы его понять, нужно знать, в какой семье воспитывалась моя мать.

Мой дед Василий Соловьев был родом из Воронежской губернии. В 12 лет он остался сиротой - всю его семью как кулаков расстреляли в кровавое время становления молодой Советской власти. Через годы беспризорной нищеты и участия в двух войнах он оказался далеко от родных мест - на Дальнем Востоке, в Ерофей Пальче. Здесь он и встретил такую же неприкаянную родную душу - мою бабушку Натусю. Бабушка осталась сиротой еще раньше - в восемь лет. Ее родители - православный священник с женой были расстреляны в печально известных Соловках. Бабушка практически батрачила на местного комиссара, обстирывая и обслуживая его семью. Она даже не имела возможности ходить в школу и так и осталась бы неграмотной, если бы уже в зрелом возрасте сама не осилила грамматику и не научилась считать.

Дед приехал с фронта, весь увешанный орденами и медалями. Он был по-настоящему смелым, отчаянным человеком. Несколько раз он был серьезно ранен, но выжил. Наверное, его спасла от смерти только тихая бабушкина молитва. Редкой доброты, мягкая и совестливая, она воплощала в себе всю самоотверженность русской женщины. Дед был ее полной противоположностью - эмоциональный, мгновенно загорающийся, напористый. С ним было очень занятно беседовать, на все происходящее у него всегда была своя точка зрения. Что интересно - он никогда ни единым словом не попре-

кал Советскую власть, лишившую его семьи и наследства: огромных сельскохозяйственных угодий, мельницы, маслобойни, конских табунов. Да и сам он остался жив, только благодаря жалости отпустившего его красноармейца. Напротив, он был ярким коммунистом и всегда решительно, словно на фронте, отстаивал даже непопулярные шаги новой власти.

Вместе они составляли замечательную пару: патриархальная любовь и уважение друг к другу сочетались в них с неистощимым трудолюбием. На всю жизнь в моей памяти остался вкус диковинных для того климата огурцов и помидоров, выращенных в любовно выстроенной дедом тепличке. Дед выдумал фантастическую технологию: овощи выращивались на коровьем навозе, который подогревался раскаленными в печи камнями. Он был в постоянном поиске каких-то новых способов преодоления заданных условий. Думаю, именно его пример и закрепил во мне врожденную тягу к экспериментам.

Практическая смекалка деда, его организаторские способности позволили ему стать директором местной хлебопекарни, уважаемым в поселке человеком. Позже меня - пятилетнего мальчика - прямо-таки распирала гордость, когда местные жители упоминали, чей я внук. И поэтому уже тогда я твердо решил, что, когда вырасту, непременно стану не знаменитым артистом или космонавтом, а председателем колхоза поселка Ерофей Павлович.

Дед был исключительно честным человеком. Он мог бы, по примеру других начальников, пользоваться всеми благами своего производства бесплатно. Но он неизменно заходил в магазин и покупал выпеченный им хлеб там.

В том же духе внутренней строгости и чести они с бабушкой растили и обеих своих дочерей. Поэтому, когда пылкие ухаживания настырного помощника машиниста уже грозили окончательно вскружить голову его дочери, дед пригласил моего отца на обстоятельный мужской разговор. Крутой нрав моего отца уже тогда стал притчей во языцех - приезжий щеголь и говорун отвадил от дедушкиной любимицы всех женихов.

Столкновение двух таких ярких индивидуальностей могло иметь самые разрушительные последствия для моего будущего, если бы вовремя не выяснилось, что отец имеет самые серьезные намерения в отношении их совместной с мамой жизни. Так и получилось, что отец и мать сыграли вскоре скромную свадьбу. Через год на свет появился мой брат Валентин, а спустя пять лет родился и я.

Шестидесятые годы нашей страны были полны высокой романтики. Промышленность вставала из руин, закладывалась база машиностроения. Прокладывались дороги, возводились города, на подъем пошла сельская промышленность. Людям жилось трудно, это правда, но правда и то, что это время было отмечено светлым жизнеутверждающим энтузиазмом. Все верили, что теперь жизнь будет налажена как надо, и нужно только хорошенько потрудиться, чтобы дать новому поколению то, чего они были лишены сами.

Общий дух глобального переустройства захватил и моих родителей. Отец решил ехать на одну из комсомольских строек. Он трезво рассудил, что только в перспективном месте есть возможность получить квартиру и дать детям хорошее образование. Узнав, что на берегу Волги строится новый город Тольятти и крупнейший в стране автомобильный завод, он, не говоря никому ни слова, взял отпуск и поехал разведать обстановку.

После тихого таежного захолустья размах нового строительства поразил его воображение: Тольятти представлял собой одну гигантскую стройку. Всюду рыли котлованы - ревели бульдозеры, клонились краны. Словно в огромном муравейнике копошились тысячи людей. Работа шла круглосуточно, ночью было светло от мощных прожекторов и сполохов сварки. Параллельно с закладкой корпусов ВАЗа возводились и дома, где предстояло жить строителям молодой советской автоиндустрии. Отец был просто захвачен этим грандиозным масштабом и сразу решил, что останется здесь.

Ему повезло - на работу его приняли в первый же день. Конечно, это было не бог весть что - не машинистом, а простым грузчиком. Но он не унывал: в тот момент ему нужно было хоть за что-то зацепиться, поэтому он согласился, не раздумывая. Жить было негде, и три ночи ему пришлось ночевать прямо на песке, вернувшись в шинель, благо на дворе стояло лето. Потом он снял крохотную времянку и поехал за нами. Дед было воспротивился авантюре, но отец был непреклонен: «Мы едем добиваться лучшей жизни». Тогда он даже не представлял, насколько тяжело нам всем придется.

На новом месте отец работал днями и ночами, но денег хватало только на самое необходимое. Руководство стройки понимало, что, пообещав квартиры, рабочим можно и не платить. Отец получал всего 70 рублей в месяц, поэтому параллельно он вязал веники в бане и вообще брался за любую работу, лишь бы как-то прокормить нас. Сам он долгое время обедал на работе только бутербродами с

маргарином. В дни особенно острой нужды мама тоже самоотверженно устроилась на работу, но вскоре из-за болезни была вынуждена на несколько лет оставить ее. Впрочем, ей хватало забот и с нами.

При нашем хроническом безденежье она все же умудрялась создать на столе впечатление разнообразия. В жизни я не едал ничего вкуснее маминой домашней лапши. И выглядели мы, несмотря на ношеную-переношенную одежду, вполне сносно. На фотографиях тех лет я сижу в аккуратных костюмчиках, хотя знаю, что долгое время родители ничего не покупали лично для меня - я донашивал одежду брата. Представляю, каких трудов это стоило моей матери, ведь все это отстирывалось вручную при отсутствии и дров и водопровода!

С тех пор, наверное, я не люблю показной роскоши, не люблю пускать пыль в глаза. Я совершенно равнодушен к «цацкам», никогда не понимал, для чего нужны все эти «ролексы», дорогие шубы, костюмы от Версаче. По мне, одежда должна быть простой, удобной и чистой - это мое единственное к ней требование.

Мы жили настолько бедно, что верхом лакомства для нас были леденцы из сахара, приготовленные на плитке. Мама расплавляла сахар, разливала в тарелки, намазанные растительным маслом, и вместо палочек вставляла спички. Для нас это были самые вкусные конфеты в мире – карамель с запахом растительного масла. Я запомнил этот вкус и запах на всю жизнь.

В какой-то момент родители совершенно выбились из сил. Даже прокормить двоих детей им стало невозможно. Так волею судьбы я вновь оказался в Ерофей Палыче, в гостеприимном дедовском доме. Конечно, я не понимал тогда, что только крайняя нужда заставила моих родителей пойти на этот шаг. Я заранее предвкушал радость от встречи с дорогими моему сердцу стариками и от души радовался этой поездке.

В первый же день я обежал всю округу, все знакомые до боли места: речку, где мы с Валентином удили голянов, сад и рощу возле дома, знакомых пацанов. Эти два года жизни, проведенные с бабушкой и дедушкой, до сих пор кажутся нескончаемыми каникулами и отпечатались в моей памяти как самые счастливые дни в моей жизни.

В Ерофей Палыче и в помине не было детских садиков, поэтому я всюду следовал за бабушкой. Она работала кассиром в местной бане, и мне безумно нравилось помогать ей. Я аккуратно складывал в отдельные стопочки тяжелые пятаки, копеечки и гривенники, а потом мы вместе убирали ее закуток. Я помню, как мы с

ней вдвоем, закутавшись, возвращались домой, как она везла меня на санках, и так как морозы были страшными, мы первым делом растапливали печь. Дом к вечеру полностью вымерзал, и мы, растопив печь, и не дождавшись, пока станет тепло, залезали под одеяло, накрывались им с головой и начинали быстро дышать, чтобы хоть как-то согреться.

Наши с дедом походы в лес за грибами и ягодами превращались для меня в какое-то фантастическое приключение: то я воображал себя Дерсу Узала и разгадывал тайны следов на тропке, то становился кладоискателем, золотодобытчиком и рьяно рассматривал найденные кусочки пород. Однажды мы с дедушкой нашли-таки на склоне невысокой сопки камушек с крохотным вкраплением золота. Я спрятал его в коробке за печкой и часто воображал, каким я стану богачом и накуплю всей семье угощений и лакомств.

На всю жизнь запомнил, как мы с дедушкой сидели вечерами у нашей печки- «голландки» и пекли картошку. В этот момент я был, наверное, самым счастливым мальчиком на земле: треск огня в печке, запах картошки и удивительно добрый дедушкин голос, рассказывающий мне свои затейливые истории. Со своей окладистой бородой дедушка напоминал мне какого-то доброго волшебника, да и сама природа вокруг была сплошным Берендеевым царством.

Так я и прожил в этом таежном уголке до первого класса. Перед самым началом учебного года приехал отец и забрал меня в Тольятти - обживать новенькую квартиру. Я весело укладывал свои нехитрые пожитки в маленький рюкзачок, как вдруг кто-то тихонько толкнул меня в бок. Обернувшись, я увидел деда. Он, заговорщицки подмигивая, протягивал мне что-то в своей руке. Когда он разжал свою ладонь, на ней лежал тот самый камушек с золотой искоркой...

Для меня дедушка с бабушкой навсегда остались самыми дорогими людьми после отца и матери. Я на всю жизнь запомнил тепло их сердец, любовь и заботу.

Сегодня я понимаю, что в те годы я получил первые уроки жизни. В этом глухом краю можно было легко опуститься до звериного недоверия к людям, тем более что в поселке жили и самые настоящие уголовники, сосланные властью подальше от городов и областных центров. Но нигде более я не встречал настолько открытых и дружелюбных людей. Суровые условия жизни не только не ожесточили их, но словно отсекали все ненужное, наносное. В этом таежном тупике можно было выжить только благодаря взаимовыручке, не чуждаясь и поддерживая друг друга.

Здесь же я получил и первую трудовую закалку. Помню, как мы с дедом строили сарай. Начали еще затемно: напилели досок, подготовили стропила, бревна для фундамента. Дед умело подгонял одно бревно к другому, не забывая попутно объяснять мне, для чего нужен мох и как лучше класть кровлю. Закончили уже поздним вечером, когда я просто падал с ног от усталости, но ни за что не хотел уходить, не увидев готовой постройки. С детства наблюдая, как азартно, на износ работают старшие, я уже тогда выработал отношение к труду. С тех пор я придерживаюсь мысли, что лучшая система воспитания - это личный пример. Все они были невероятно трудолюбивыми, никто из домашних никогда не сидел без дела. Кроме того, дед с бабушкой были знатными огородниками, настоящими селекционерами. Они могли вырастить картошку и другие овощи на какой угодно почве и всегда получали хорошие урожаи.

С картошкой, кстати, связана забавная история. Я люблю картошку и с удовольствием потребляю ее в каком угодно виде - жареном, печеном или сушеном, но меня всегда поражало, как много непроизводительного ручного труда требует выращивание этого овоща. Вначале нужно вскопать и унавозить огород, периодически пропалывать, затем дважды окучить и, наконец, выкапывать урожай, часто под проливным осенним дождем. Мне, прирожденному рационализатору, эта всеобщая приверженность к картошке при таких неэффективных трудозатратах была просто непонятна. Став постарше, я мечтал механизировать огородные работы или, на худой конец, склонить своих родных к посадке чего-нибудь другого. Но гидропонные технологии были тогда неизвестны, и мои поползновения на «царицу полей» были решительно пресечены на корню. Мы по старинке всей семьей неделями до седьмого пота работали в огороде, что доводило меня, мальчишку, просто до белого каления.

Так получилось, что в лихие 90-е годы, когда разгул преступности был на самом пике, мне в целях безопасности пришлось срочно вывезти родителей и дочку за границу, во Францию. Там, по крайней мере, я мог бы быть за них спокоен. Я купил прекрасный дом с огромными окнами во всю стену, в которые можно было любоваться южным склоном Альп. Рядом с домом был открытый бассейн и тенистый сад, где росли абрикосы, киви и виноград. По соседству жила пожилая и спокойная семейная пара. Решив первоочередные вопросы, я вскоре уехал обратно, обуреваемый смешанными чувствами. С одной стороны, я был, конечно, более спокоен за их жизнь, с другой - понимал, что в их возрасте им будет нелегко наладить

жизнь на абсолютно новом месте. Мои родители и дочка не знали языка, и я очень беспокоился, как им удастся адаптироваться в незнакомой стране.

Проведать их я смог только через полгода. И что, вы думаете, я увидел на бывшем каменистом кусочке пустыря за домом? Вытянув навстречу ласковому французскому солнышку свои побеги, на альпийском ветерке весело шумела ботвой моя старая знакомая - картошка! А рядом, опершись на лопату и лихо сдвинув на затылок кепку, стоял отец и разговаривал с соседом... по-французски.

Этот маленький огородик, в котором отец отводил душу с утра до вечера, стал «нашим ответом Чемберлену» всем трудностям. Посмотреть на него сходилась вся округа - так отец перезнакомился с местными овощеводами и как-то незаметно, совершенно естественно освоил чужой язык. Местная ребятня сначала довольно настороженно приняла мою маленькую дочурку, но благодаря этим знакомствам она вскоре начала свободно лопотать по-французски и даже пошла в местную школу.

Впервые в жизни тогда я возблагодарил картошку!

Через несколько лет ситуация в Тольятти стала поспокойней, и я смог вернуть моих родных в Россию. Но, я думаю, французские соседи до сих пор вспоминают «этих необыкновенных русских», которые, не нуждаясь ни в чем, тем не менее, в поте лица трудились под палящим солнцем.

Мои фантазии на тему автоматической картофелекопалки возникли, конечно же, не на пустом месте. Придя с работы, отец всегда что-то мастерил. Все мое детство крутилось вокруг каких-то поделок, которые мы вместе строга́ли и клеили. То мы с увлечением строили лодку, то водружали на крышу флюгер.

Мой отец - удивительный человек. Он может мастерить руками, я бы сказал, создавать любые вещи, от мебели до самых разнообразных механизмов. У нас в доме всегда было много разных инструментов. В Ерофее Палыче отец работал в маленьком сараичике, а в Тольятти умудрился разместить целую мастерскую прямо в нашей квартире. Выдвижные шкафы, сделанные его руками, были наполнены самым что ни на есть богатством. Отдельная полочка с шурупами и болтами, полочка с гвоздями всех размеров, отдельно - электрические приборы, провода, отдельно - отвертки всех мастей, гаечные ключи, пилочки и стамески. Центральным «экспонатом» была роскошь для того времени - электрическая дрель.

Конечно, нас с братом как магнитом тянуло к этой сокровищнице. Когда отец принимался мастерить новую вещь, мы с братом всегда крутились рядом, подмечая и впитывая в себя отцовские приемы. Было удивительно наблюдать, как с помощью простых манипуляций неотесанная болванка в руках отца превращается в изящную ручку для двери или подставку для телевизора. Момент открытия, постижения мастерства превращений всегда был для меня чем-то похожим на волшебство. Это привлекало меня куда больше, чем игры с какими-то пластмассовыми магазинными игрушками. Свои игрушки мы делали сами.

Целыми днями я занимался всевозможным конструированием: то собирал двухместный велосипед, то выплавлял из свинца в специальных гипсовых формах рыбацкие блесна, то мастерил из фольги ракету, то арбалет. Отец всячески поддерживал и одобрял нас, но случалось, что наши художества оканчивались и знатной трепкой.

Однажды я решил выточить красивый финский нож, увиденный в какой-то книжке. Подыскивая болванку, я наткнулся на новенькую отцовскую стамеску из легированной стали и решил, что это именно то, что надо. Нож действительно вышел как с картинки, но как же ругался отец! С тех пор я подыскивал заготовки только на заводской свалке, благо там можно было найти все что душе угодно: от кусочков стали до свинцовых чушек.

Отец обладал каким-то врожденным чувством пропорций и мог с ходу скопировать довольно сложные конструкторские узлы и решения. Я думаю, что в этом было его призвание, и, сложись его судьба иначе, он мог бы стать знаменитым конструктором. Половина мебели в нашей квартире была сделана его руками. Я еще долго спал на сооруженной им раскладной кровати, которая, учитывая мои габариты, занимала бы иначе половину комнаты. В нашей крошечной ванной, на диво всем соседям, отец оборудовал настоящую сауну.

Отец сумел привить нам не только тягу к изобретательству, но нечто более важное: чувство природы материала, его вещности. В будущем оно мне очень пригодилось. Когда в начале 90-х мы начали разрабатывать наши первые производственные линии, я уже заранее знал, как поведет себя металл той или иной марки - за этим стояли сотни попыток смастерить что-нибудь стоящее. А умение набрасывать эскизы стало первой тренировкой абстрактного мышления. Неудивительно, что мы оба с братом решили впоследствии получить техническое образование.

Валентин легко сдал все вступительные экзамены в Политехнический институт в Тольятти. Преподаватели в один голос твердили, что он прирожденный инженер. Да и как они могли сказать что-то иное, если он еще с детства задался целью изобрести не просто какую-нибудь машину, а махолет и вечный двигатель! Я был более практичным, и мои мечтания не простирались дальше аэромобиля на бездымном топливе. Хотя в тот момент я бы согласился и на обыкновенный «Харлей Дэвидсон», пусть даже и собранный не моими руками!

Несмотря на то что мои родители работали с утра до вечера, они тем не менее всегда находили время побыть с нами вместе, поговорить по душам. Тот случай с изготовлением ножа очень встревожил отца, хотя с моей стороны это было совершенно невинной забавой - меня никогда не тянуло доказывать свой авторитет с помощью оружия или кулаков. Хотя драки, конечно, были неотъемлемой частью дворового воспитания. В Тольятти мы нередко ходили «стенка на стенку» с ребятами другого района и прибегали домой с расквашенными носами. Хватало среди нас и отъявленных хулиганов, многие из которых впоследствии перебивали в детских колониях и тюрьмах. И, конечно, воспитывая двух пацанов, отец беспокоился, что мы тоже можем свернуть на криминальную дорожку. Излюбленным его приемом был наглядный пример. Он просто подводил меня к окну и указывал на двух бродяг, роющихся в мусорном баке: «Гляди, сынок! Вот что бывает с теми, кто шатается по улицам!»

Он не упускал случая восполнить свое образование и долгие годы выписывал самые разнообразные технические журналы. Ему много раз предлагали идти на повышение, но отец между карьерой и семьей всегда выбирал семью.

Никогда не забуду, как мы с отцом вдвоем ходили рыбачить на Волжское водохранилище, прозванное в народе за его величину Жигулевским морем. Поскольку отец был заядлым рыбаком, он и меня приохотил к рыбалке на утренней зорьке. Какие это были утра!

Вдвоем с отцом с рюкзаками за спиной мы вышагивали по спящему городу и наблюдали, как сизая мгла постепенно начинала алеть, потихоньку просыпались птицы, зажигались в окнах квартир первые огоньки, появлялись первые пешеходы. Тишина стояла такая, что шум троллейбуса, развозящего рабочих ВАЗа с ночной смены, был слышен за несколько кварталов. За городом становилось зябко, резко пахло травой и особенным речным запахом. На пирсе нас уже ждали знакомые рыбаки, ставшие за много лет боль-

ше чем просто приятелями. Среди них были и простые рабочие, и инженеры, но чинов здесь не соблюдали - общая страсть всех уравнявала и объединяла в дружное рыбацкое братство. Под негромкий разговор, обмен шутками на особом сленге, мы аккуратно разворачивали наши снасти, приготовленные с вечера, доставали бутерброды из черного хлеба с салом и пили душистый чай из термоса. Это было похоже на некий таинственный ритуал, в котором я, мальчонка, принимал участие наравне со взрослыми мужчинами! И вот уже спиннинги заброшены, первый поклев, звенит колокольчик, и папа начинает бешено крутить катушку. Азарт, ожидание - кто там, на том конце удилица, лещ или язь? А может, красавец-судак?! Поблескивая изумрудными боками, на траву тяжело падает килограммовая щука, бешено разевая пасть, усыпанную мелкими острыми зубами. Пока я замороженно рассматриваю речное чудище, отец подмигивает мне и забрасывает спиннинг за очередной добычей. Будет сегодня маме работа!

Дома с уловом нас ждала не только мама, но и соседи. В те годы люди жили намного проще, и захаживать друг к другу без особых причин, на посиделки, было делом обычным, само собой разумеющимся. Добрый мамин характер как магнитом притягивал к нам в дом самых разнообразных людей. Мамина щедрая душа не позволяла радоваться нашей удаче за запертыми дверями. Мама раскладывала добычу сразу на несколько кучек: это Анне Ивановне с первого этажа, это Зворькиным, это Сергеевым. К вечеру уже весь подъезд пропитывался ароматным запахом свежей жареной рыбы, и мы мчались с улицы наперегонки, предвкушая вкусный семейный ужин.

Если отец воспитывал нас достаточно строго и без особых экивоков, мама просто растворяла нас в своей нежности и доброте. Что бы у нас ни происходило, в какие бы передрыги мы ни попадали, я всегда знал, что мама будет на нашей стороне. Скажет, казалось бы, простые тихие слова, прикоснется своей ласковой рукой, и все беды и печали вдруг пропадут, словно их и не бывало!

Мои родители всегда любили привечать гостей. Когда забежали мои одноклассники, они непременно сначала пили чай на кухне под мамины сладкие ватрушки, а затем уже шли в мою комнату. Даже сейчас мои друзья запросто заходят к маме и делятся с ней своими проблемами. И для каждого она умеет найти свое доброе ободряющее слово. Для меня моя мама и сейчас самая красивая, самая необыкновенная женщина на свете, и я всегда с удовольствием дарю ей самые лучшие, самые прекрасные цветы.

Сегодня у меня самого уже взрослые дети. С каждым днем моей жизни мое сердце и душа наполняются все большей благодарностью родителям. Для меня нет никого дороже на свете! Где бы я ни был, в какую страну или город ни забрасывала меня судьба, я всегда звоню, чтобы услышать родные голоса и пожелать им здоровья.

В самые трудные дни, когда я переживал очередной крах в своей предпринимательской карьере, я знал, что за моей спиной есть крепкий тыл - родной дом. Что бы ни случилось в жизни, для родителей мы всегда самые лучшие, самые гениальные. Эта простая безрассудная вера иной раз помогает гораздо лучше каких угодно обоснованных доводов.

В молодости мы все ершимся, ерепенимся. Нам кажется, что наши родители живут устаревшими понятиями, что они в бизнесе какие-то динозавры. Своей любовью, своими советами они только раздражают и мешают нам жить, достают нас своей родительской опекой. Нам кажется, что мы крутые! Мы все можем! Чем нам могут помочь наши предки?

Но как только ты становишься чуть взрослей, старше, эта пена глупой молодецкой удали уходит, выветривается из головы. И действительно понимаешь, что ты обязан родителям всем на свете. Низкий поклон всем родителям! Сколько бы мы добра, любви, тепла ни отдавали своим родителям, все равно этого будет мало.

Благодарность и благородство - кровные сестры, я всегда уделяю этим понятиям особое место на своих мастер-классах. Когда ты звонишь своим родителям и признаешься им в своей сыновней любви, когда ты делаешь все, чтобы они гордились тобой, именно твоя душа, твое сердце благородного человека наполняется великой силой. Каждая твоя клеточка наполняется любовью от выполненного долга, от сознания благодарности. И это тоже бизнес-семинар! Это тоже ваши силы в бизнесе.

Все начинается с вашей души, с вашего сердца. Я не верю, что какой-нибудь новый русский, набивший карманы деньгами, забывший про своих родителей, будет счастливым человеком. Все его кажущееся благополучие в один момент лопнет, словно мыльный пузырь. Потому что у него не будет опоры. А самое главное - его сердце пусто, холодно. Невозможно вершить великие дела, презирая свои корни.

Только наполнив свое сердце благородством, уважением и любовью к своим родителям, можно создать что-то путное, основательное в своей жизни. Потому что ваши дети будут брать пример с вас! Потому что ваша команда будет брать лично с вас! Они не будут слышать того, что вы говорите: вашей болтовни,

ваших призывов, ваших штампов. Они будут видеть, как вы делаете, как вы относитесь к самым главным ценностям в вашей жизни. И будут вас повторять, копировать: уважать или же презирать, строить дружную мощную команду или глиняного колосса.

Сознание всей неслучайности вашего рождения дает самое первое и главное право приложить весь свой талант и силу к этой земле. Великой Россия была и есть не своими несметными богатствами, не огромностью своей территории, а людьми: нашими отцами, дедами и прадедами, отдавшими жизни за то, чтобы сегодня мы продолжили это каждодневное творение истории.

Да, Ермак мечом проложил дорогу в Сибирь. Мои предки взяли на себя несравненно более тяжелый труд: завоевать Дальний Восток и Волгу всей своей жизнью, прожитой с открытым сердцем и верой в человека.

ШКОЛА И СПОРТ

Мой первый поход в школу запомнился мне огромным букетом гладиолусов, которые папа принес рано утром с рынка, и большим коричневым ранцем с жесткими ремнями, которые больно впивались мне в плечи. Совершенно очумевший от суматохи первой в моей жизни общешкольной линейки - с громкоговорителем, колокольчиком и поздравлениями, я испытал немалое облегчение, когда нас наконец завели в пустой гулкий класс и усадили за парты.

Тольятти тогда еще трудно было назвать городом: в округе стояло всего несколько многоэтажных жилых домов да вдалеке высились корпуса ВАЗа. Отец получил квартиру одним из первых новоселов. Она была совсем небольшой - всего 36 квадратных метров, но у нас с братом была отдельная комната. Кругом еще полным ходом шла стройка, сплошные фундаменты и котлованы, тротуаров не было и в помине - по осени мы с трудом пробирались через непролазную грязь.

Наша школа располагалась в старом, не приспособленном для такого наплыва детей здании - даже учебников хватало не всем. Да и учительский коллектив был собран наспех, из случайных людей, зачастую имевших только косвенное отношение к педагогике. К сожалению, это не могло не сказаться на учебном процессе.

В начальных классах у меня были только хорошие отметки. Я очень хорошо помню этот короткий отрезок школьной жизни, когда я был счастлив. Я узнавал новое, получал пятерки, и в моей жизни был действительно яркий, светлый период.

Но года через три все изменилось. Я даже не помню, с чего все началось, но школа невзлюбила меня, а я - школу. Теперь я понимаю, что виноваты были даже не учителя - среди них были по-настоящему хорошие педагоги, искренне любившие детей и свою профессию, - а практикуемая тогда система обучения. Система, которую насаждали к тому же недалекие люди, по воле случая оказавшиеся в нашей школе в авторитете.

Мой независимый характер вызывал у них только одно желание: сломить, подчинить, загнать в установленные рамки. Естественно, я сопротивлялся. Вся моя натура бунтовала против такого насилия. В ответ я получал еще больший нажим.

Иногда я чувствовал боль особенно остро. Математику у нас вела учительница с властным жестким характером. Она могла спокойно при всем классе разразиться бранью: «Довгань, ты идиот! Таких идиотов надо выгонять из школы!» Представьте, что может чувствовать мальчишка, почти юноша, уже засматривающийся на девчонок, услышав такое. Я не знал, куда спрятаться от стыда, вжимал голову в плечи и испытывал унижение, какое не приснится в самом ужасном кошмаре.

Школа превратилась для меня в один большой стресс. Каждый день меня ждали унижения и боль, каждый день я шел туда как на баррикаду. С одной стороны - мальчишка, с другой - люди, олицетворявшие собой оплот замшелой неумной педагогики.

Единственным моим оружием против них была возможность играть роль абсолютно равнодушного к оценкам ученика. Мне ставили двойки и тройки, но я знал, что этим людям не нужен ни я, ни мои знания. Соответственно вел себя и я. Я не мог открыть книгу и прочитать заданное произведение, я заранее отвергал любую возможность получить хорошую оценку, потому что это означало бы, что я сдался и, как и все, пошел на поводу. И, напротив, я без труда успевал по тем предметам, где преподавателями были неравнодушные честные люди. До сих пор с уважением вспоминаю учителей физики и истории. По этим предметам у меня всегда были пятерки. Я старался не из-за оценок. Мои доклады и отскакивающие от зубов формулы были всего лишь моими мальчишескими дарами на алтарь уважения и восхищения ими.

Но поскольку мой дневник пестрел двойками и тройками по другим предметам и бесконечными «Вертелся на географии!» и «Вызвать родителей!», у меня сложился имидж махрового троечника, почти второгодника. Я напоминал гадкого, забитого утенка.

Мои одноклассники, модно одетые, получающие пятерки и четверки, о чем-то любезничали с учителями, обсуждали новости. Я же, долговязый увалень в очках, в старой потрепанной одежде, чувствовал себя отверженным, недотепой, неудачником. На всю жизнь я запомнил, как две старшеклассницы смотрели на меня и потешались над моим внешним видом: «Это что за чучело такое, что за урод!» Я смотрел на них снизу вверх сквозь треснутые очки и готов был провалиться сквозь землю.

Я прекрасно понимал, что я не ровня ребятам, которых хвалят на собраниях, которые ладят с учителями и подстраиваются под их требования. У меня было чувство, что это люди из другого ми-

ра, с другой планеты. Естественно, самому большому неудачнику ничего не оставалось, как найти себе такого же друга - разгильдяя и неудачника.

С моим другом Дмитрием Васильевым мы бесцельно слонялись по округе все свободное время. Честно говоря, мои родители, особенно дед, были не очень-то довольны этой дружбой. Мой новый друг тоже был отверженным, парией, так же ненавидел школу, как и я, поэтому мы без конца изобретали способы прогулять уроки.

То мы наедались ледяного мороженого, то вставали босыми ногами в холодные осенние лужи, чтобы болеть как можно дольше. Мы врали родителям, в школе выдумывали каких-то несуществующих тяжелобольных родственников. Лишь бы не ходить в школу...

Родители этого, естественно, не понимали. Они трудились в три смены, недоедали и недосыпали ради нас - а тут я со своими выкрутасами. Когда запас родительских увещеваний иссякал, отец просто хватался за ремень...

Глотая слезы, я долго лежал в темной комнате, пока не приходил из школы брат. Мы с ним всегда очень хорошо понимали друг друга, хотя по натуре были абсолютно разными. Он был очень спокойным, уравновешенным человеком, я же всегда был в движении, как маленький ураган. Даже наши столы разительно отличались друг от друга. На его столе всегда был порядок, все аккуратно разложено по местам, а мой вечно был завален какими-то набросками, вырезками из журналов вперемешку со школьными тетрадками.

Валентин был одним из первых учеников в школе и уже тогда готовился стать инженером. Мой брат, родная душа, по-своему пытался защитить меня и помочь мне справиться с моими бедами. Перед сном мы часто подолгу разговаривали с ним обо всем на свете: о смысле жизни, о честности, о нашем будущем. Ему я поверял все свои горести без утайки. Я помню, как он своим добрым, мягким голосом говорил мне: «Братишка! Ты пойми, мы с тобой одни у родителей. Они надеются на нас. Возьмись за учебу, хватит лоботрясничать!»

Умом я понимал, что он прав, но стоило мне на следующий день прийти в школу, как все начиналось сначала... Брат был старше меня на пять лет, он был уже «взрослым» и потому не мог разделить моих «маленьких» проблем.

Одному Богу известно, как я выдержал этот двойной прессинг. В школе меня позорили и клеймили бездарью, а дома я получал еще больший нагоняй от отца. За что было зацепиться детской психике, где найти поддержку? Когда мы бьемся о твердый предмет, появля-

ются синяки. Мои школьные годы - это сплошной синяк, кровото-чащая рана на моем маленьком детском сердце.

Когда все засыпали, я начинал мечтать. Я видел себя героем, отважным воином, спасающим мир. А что мне оставалось делать? Реальность была ужасна, зато в мечтах мне был подвластен весь мир. Я был в нем прекрасным королем, великим полководцем, мои войска шли на штурм и брали неприступные крепости, мною восхищались, меня приводили детям в пример.

Единственное место, где мой авторитет был непререкаем, - это двор. Во дворе у нас сложилась крепкая, дружная компания. В те времена двор был не только местом для игр, но и настоящей школой воспитания. Среди нас были и малыши, и подростки, но мы чувствовали себя одной большой семьей. В отсутствие родителей, с утра до ночи занятых на работе, мы сами организовывали свой досуг, сами разбирались с драчунами и сами придумывали себе занятия. Наш дворовый кодекс чести не оставлял места для всяких злоупотреблений этой свободой. Если кто-то из малолеток брался за сигарету, старшие вполне могли отвесить ему хорошую затрепщину, чтоб впредь неповадно было. Не приветствовалось у нас и употребление бранных слов или, того хуже, неуважение к старикам. Зато когда наших ребят обижали какие-нибудь хулиганы с соседней улицы, мы все как один вставали на его защиту и шли разбираться к «соседям» всей толпой.

Бог его знает, куда меня могла бы завести моя кипучая энергия и поиск опоры в жизни, если бы не одна встреча, которая полностью изменила мою судьбу.

Все началось с того, что однажды к нам в школу пришла необыкновенная женщина - тренер по гребле Татьяна Александровна Ильина. Она пригласила меня и еще нескольких мальчишек на тренировочную базу на берегу Волги. Когда мы пришли, я отважно уселся в байдарку, схватил весла и сделал два-три мощных гребка, таких же, как, я видел, делали настоящие гребцы. Лодка встала подо мной на дыбы, как бешеный жеребец, потом вдруг перевернулась, и я очутился по уши в холодной воде. Так я открыл для себя мир спорта.

Сегодня, уже обладая жизненным опытом и достаточными знаниями, я задаю себе вопрос: что в детстве больше всего повлияло на мою жизнь, помимо моих родителей и бабушки с дедушкой? Ответ однозначный: спорт!

Спорт научил меня ставить цели, терпеть, общаться с людьми, работать в команде.

До этого я занимался авиамоделизмом. Романтика, магнетизм авиации моего детства были, конечно, навеяны космическими полетами. Наша страна первой запустила спутник, первой отправила человека в космос. Мы как замороженные смотрели по телевизору, когда показывали возвращение наших космонавтов, мы наблюдали, как этих удивительных людей, героев, суперменов встречают в разных странах, как им аплодируют, забрасывают на улицах цветами, и мы гордились тем, что мы живем в великой стране, тем, что мы причастны к этим удивительным рекордам.

Первая ступень к космонавтике - авиация. Любой мальчишка моего времени бредил самолетами. Так как у меня было плохое зрение, я понимал, что никогда не стану летчиком. Но, когда я с другом пришел в авиамодельный кружок, это помещение, пахнущее лаком, краской и деревом, показалось мне настоящим земным раем.

Я уговорил преподавателя принять нас прямо в середине учебного года и начал строить модели.

Воспоминания об этих днях до сих пор наполняют меня и радостью и теплой грустью. Я впервые увидел там много новых материалов - самое легкое в мире дерево бальза, прочнейший шелк, редчайшие лаки. Я прошел очень хорошую школу. Я узнал, что такое планеры, скоростные модели, чем они различаются, какие бывают виды двигателей. После школы мы с ребятами напрямик бежали в подвал, где проходили занятия. А в каникулы вообще пропадали там с утра до позднего вечера. Мы не думали о еде: буханка черного хлеба и повидло было самой лучшей едой на весь день. Но мы создавали маленькую авиацию, мы испытывали модели, и каждого мальчишку охватывал неописуемый восторг, когда его самолет взлетал к облакам.

Испытание моделей было целым ритуалом. Выбирался безветренный день, и мы всей гурьбой шли на заранее присмотренные поля. Это было большим событием, настоящим праздником. Мы учились летать. Так это и называлось: летать. Хотя все полеты заключались в том, что ты стоишь в центре круга, и за два тонких стальных тросика удерживаешь свой маленький жужжащий самолет, резво рассекающий воздух высоко над головой. Тогда еще не существовало радиоуправления, и фигуры высшего пилотажа выполнялись с помощью этих тросиков. Чтобы просто удержать самолет в ровном полете, не то что сделать «бочку» или «мертвую петлю», требовалось огромное внимание и сосредоточенность. Самолет разгоняется - и вот он уже кружит в весеннем, прозрачном воздухе, и ты кожей чувствуешь, что все затаив дыхание смотрят в этот момент горящими

глазами на тебя и твоего небесного посланца. Какое счастье и восторг охватывали нас, когда все получалось удачно! Но иногда крошечный самолет запутывался в собственных тросах или неудачно приземлялся. Тогда мы все бежали к месту его падения, и у нас было ощущение, что перед нами произошла настоящая катастрофа. Да так оно, собственно, и было - на постройку одной модели уходили целые месяцы, а то и годы кропотливого труда.

Остановка двигателя летящей модели производилась тогда весьма оригинальным способом. Обычно кто-нибудь брал шапку или тряпку, становился на внешней стороне радиуса облета, и, когда модель пролетала мимо него, бросал тряпку на винт. Легкий самолет, естественно, планировал в траву. Случались и казусы. Однажды мой товарищ Юрка Архипов прозевал нужный момент и бросил тряпку мимо. Растерявшись, он оступился и упал на четвереньки. Самолет в это время сделал быстрый круг и воткнулся ему сзади прямо в мягкое место. Это выглядело так забавно, что от хохота мы просто валялись по земле!

Сегодня я понимаю, сколько усидчивости и терпения мне дал авиамоделизм, сколько опыта, технических знаний нам здесь преподали. Это был не столько спорт, сколько творчество в чистом виде. Мы сами придумывали конструкцию крыльев, мы учились постигать азы самолетостроения, и приобретенных нами навыков вполне хватало, чтобы впоследствии работать в конструкторских бюро. Мне же привитое здесь терпение очень скоро пригодилось в гребле.

Гребная база располагалась в очень красивом месте: высокие обрывистые волжские берега, корабельные сосны, чистый желтый песок и огромная голубая ширь, сплошь усыпанная лодками и лодчонками, разноцветными байдарками и каноэ. Из этих речных вод выходили на берег настоящие титаны: высокие, мускулистые гребцы, обнаженные по пояс и игравшие мощными бицепсами. Я даже не мог представить себе, что когда-нибудь буду похожим на них. Меня привел сюда один интерес: покупаться, поплавать с другими и вернуться домой, к своим моделям.

Но я остался здесь на долгие годы.

Мой неудачный старт не помешал мне уже через месяц начать уверенно держать баланс, разгонять и останавливать свою байдарку. Но пока я еще не увлекся спортом. Пока я просто наслаждался приятным общением с новыми веселыми и доброжелательными друзьями и возможностью купаться столько, сколько хочешь. Все изменилось в один миг. Мне доверили выступить на соревнованиях. Я пришел тогда третьим среди новичков. Мне вручили грамо-

ту, я поднялся на пьедестал и в этот момент на всю жизнь заболел спортом. Именно честолюбие, именно глубинные инстинкты, которые находятся в каждом из нас, изменили всю мою жизнь.

Когда у великого философа Сократа спросили: «Что является главной движущей силой развития человечества?», - он, не задумываясь, сказал: «Честолюбие». Я уверен, что он был абсолютно прав.

Мое честолюбие, спортивный азарт захватили все мое сердце, все мое воображение. С этого момента я жил только от соревнования к соревнованию. С этого момента вся моя жизнь была посвящена только одному - добиться лучших результатов, быть завтра хоть на одну секунду быстрее. Человек, который не занимался спортом серьезно, вряд ли может представить себе, какую власть имеет над спортсменом дистанция, ринг или стадион.

Ты начинаешь полностью служить своему спортивному богу. Спорт забирает твое сердце, твою жизнь полностью, без остатка. Не остается буквально ни секунды свободного времени. Ты просыпаешься с мыслью о победе и засыпаешь с мыслью о победе. Ты отбрасываешь все, что стоит между тобой и победой.

Теперь я начал жить совсем другой жизнью - от моего былого пессимизма не осталось и следа. Школьные обиды как-то отошли на второй план и уже не так задевали меня, хотя мои спортивные успехи вызывали, как ни странно, еще большее недовольство учителей: я еще больше не вписывался в рамки обычного ученика. Успеваемость все же пришлось подтянуть - одним из главных условий тренеров было отсутствие двоек. Заниматься приходилось с удвоенными усилиями, так как времени на учебу оставалось гораздо меньше. Наши тренера договаривались с директором школы и прямо в середине четверти по несколько раз в год забирали нас на подготовку к соревнованиям. Все лето мы проводили в спортивных лагерях, на сборах. Что такое сборы? Многие, наверное, даже и не представляют себе, что это такое.

Сборы - это массивованная тренировка. Сборы - это когда рядом с тобой нет ни отца, ни матери, их заменил тренер. Сборы - это подъем ранним утром, еще до восхода солнца, и отбой после заката. Сборы - это горнило, где выковывается твой характер, твои бойцовские качества. Сборы подчинены одной главной цели - твоей будущей победе.

Ты просыпаешься на рассвете, безжалостно поднятый за шкирку тренером, потому что измотан за вчерашний день и подняться самому тебя не заставит даже пушечная канонада. Построение, первая тренировка. Короткий сон, и несколько минут на душ и завтрак.

Дожевывая уже на ходу, мчишься на следующую тренировку. Отпахав эти полтора часа, бежишь на обед и падаешь на кровать. Следующая тренировка только через два часа, поэтому стремишься поскорее провалиться в сладостный восстанавливающий сон. Кажется, только заснул, но тебя уже нетерпеливо будят на третью, самую продолжительную тренировку. Ускорение, спокойный ритм, ускорение, снова просто гребешь, и под конец самое мощное, на грани сил, ускорение. Когда перед твоими глазами уже плавают красные круги, нам разрешают причалить. Ужин проходит в полусне, и каждый мечтает только об одном - как бы добрести до кровати.

Три тренировки в день зимой, до пяти тренировок летом. Это нормальный график любого спортсмена. Никаких развлечений. Танцы, вечеринки, бесцельные посиделки на скамеечках - этого в моей молодости не было. Все, чем живут нормальные подростки, все развлечения, которые есть у обычного человека, в моей жизни полностью отсутствовали. Моя жизнь на годы разделилась на два состояния: нечеловеческие нагрузки, когда каждую минуту ты делаешь 80-90 гребков по 25 килограмм каждый - пот стекает по лицу, разъедает губы, непреходящая мышечная боль, непреходящее состояние усталости, - и сон.

Когда ты становишься профессиональным спортсменом по гребле, ты используешь каждую минуту для отдыха. Быстрее всего силы восстанавливает сон. Как правило, все гребцы спят по несколько раз в день. Эта привычка, выработанная в юности, сохранилась у меня на всю жизнь. Мне абсолютно не важно, где спать и в какой позе. Если я испытываю перегрузки, то мне достаточно на 15-20 минут закрыть глаза, и я мгновенно засыпаю, а просыпаюсь совершенно выспавшимся и отдохнувшим.

Когда мне было шестнадцать лет, объем моих легких был 7,5 литра. У нормального человека - 3,5-4 литра. Когда бежит спринтер, у него, в основном, работают ноги. У гребца же работают абсолютно все мышцы - от кончиков пальцев до ушей. Представьте, вы в каждую минуту делаете в спокойном ритме до 80 гребков, а когда идет ускорение - до 140-150 ударов в минуту. Каждый гребок - это не просто красивый взмах весла, это 20-25 килограммов усилий. Возьмите две гири по 20-25 килограммов и начните поднимать одну за другой на протяжении 2-3 часов - и вы получите представление, что это такое. Нагрузка настолько невероятная, что к концу любой тренировки у тебя все плывет перед глазами. Твои пальцы превращаются в сплошные кровавые мозоли. Что бы ты ни пред-

принимал, все равно весло будет стирать твою кожу до мяса. Для любого гребца-спортсмена вид ладоней и пальцев со стертой до мясных волокон кожей - привычное дело. На такие пустяки никто даже не обращает внимания.

Когда я разговаривал со своими сверстниками, которые просто учились в школе, ходили на дискотеки, дружили с девчонками, мне всегда казалось, что я инопланетянин, что я где-то на обочине бурной жизни. Конечно, мне хотелось пойти на танцы, встретиться с девчонкой, но служение своей цели, служение спорту не позволяли расслабиться ни на секунду. Я впервые изведать сладость поцелуя только в 16 лет, когда мои друзья всюду ухаживали за девочками, а кое-кто имел уже и сексуальный опыт. Но я никогда не жалел об этом, потому что спорт подарил мне нечто более важное, чем все вечеринки и дискотеки мира вместе взятые.

Спорт подарил мне себя.

В юности спортивная жизнь, наверное, является одной из самых ярких и честных жизней. Яркой во всех отношениях. Радость побед и горечь поражений. Когда ты поднимаешься на пьедестал, твое сердце от радости выскакивает из груди, ты в эйфории, тебя душат слезы радости, к горлу подкатывается комок, ты испытываешь невероятное наслаждение. В твою честь звучит гимн, поднимается флаг, ты видишь гордые за тебя глаза тренера, радостные лица друзей.

Зато поражение - это настоящая катастрофа. Такое ощущение, будто тебя шарахнули огромнейшей кувалдой по голове. Словно тебе воткнули стальной кулак в солнечное сплетение. Ты задыхаешься, ноги не идут, плечи опущены, ты сразу начинаешь чувствовать давление атмосферного столба, который нависает над тобой стокилометровой громадой.

Приходишь в гостиницу, падаешь на кровать и испытываешь маленькую смерть - ты проиграл. Целый год ты пахал как проклятый. Целый год ты отработывал по три тренировки в день. Целый год ты жил надеждой на этот заветный старт, который мог бы открыть перед тобой следующую ступеньку, следующие возможности. Но ты проиграл.

В этот момент ты ненавидишь себя, спорт, ты ненавидишь все вокруг, в этот момент ты действительно испытываешь удар судьбы, которая незаслуженно ввергла тебя в самую жижуху негативных эмоций и отношений. Разочарование тренера, ухмылки соперников - все это просто шарашит по тебе непрерывными молниями.

Но что удивительно, именно в этот момент проигрыша, именно в этот момент поражения ты рождаешься заново. Испытав малень-

кую смерть, ты рождаешься другим человеком. Ты начинаешь тренироваться с утроенной силой. После первого шока, который проходит в течение одного-двух дней, ты берешь спортивный дневник и ставишь перед собой новые планы, ты увеличиваешь нагрузки, ты придумываешь новые технологии тренировок, ты начинаешь работать как сумасшедший.

Взлеты и падения, слава и горечь, а между ними непрерывные сверхчеловеческие усилия - вот что такое спортивная жизнь, вот что сделало из меня человека.

Я занимался греблей еще долгие годы. Наша команда не раз становилась чемпионом Поволжья, а я вошел в молодежную сборную Советского Союза. Так случилось, что я оставил этот вид спорта и нашел себя в карате. Но каждый раз, когда я проезжаю знакомой дорогой мимо Волжского водохранилища, я останавливаю машину и долго наблюдаю за крохотными фигурками в байдарках. Мне кажется, что вместе с ними там сижу и я, двенадцатилетний сорванец с ободранными в кровь руками.

Я никогда не устану пропагандировать спорт. Особенно, на мой взгляд, спорт нужен мальчишкам, нашим будущим мужчинам. Спорт дал мне то, чего я не нашел бы нигде: умение выкладываться на все сто, жить на полную катушку, достигать своего предела и двигаться дальше. Мудрено ли, что и теперь я так же часто встречаю своих товарищей по сборам и соревнованиям. Только теперь они одеты в стильные костюмы, ездят на машинах с водителем и руководят предприятиями. Умением ставить перед собой цель, терпеливо трудиться, умением держать удар их одарил наш всесильный бог - спорт. Даже те из них, кто впоследствии стал врачом, инженером или военным, благодаря спорту добились профессиональных высот гораздо быстрее, чем их изнеженные сверстники.

За что я еще благодарен спорту - он подарил мне великое умение работать в команде. Мы ссорились, мирились, бывало, даже дрались, но когда наступал миг соревнований, каждый из нас делал все для общей победы. В командных соревнованиях ты особенно зависишь от слаженного взаимодействия тех, кто сидит рядом с тобой: ты поднимаешь весло, опускаешь его в воду и даже дышишь с ними в одном ритме. Абсолютная синхронность, недоступная даже машинам, роботам, наполняет твое сердце радостью и неоспоримой уверенностью в победе. В этот момент мы становились братьями по крови, близнецами, и наши силы возрастали десятикратно.

Я думаю, эта яркость жизни, это ощущение всесилія и не дает отказаться от спорта даже тогда, когда ты завоевал, казалось бы, все возможные медали и кубки. Большинство профессиональных спортсменов заплатили за это очень дорогой ценой - своим здоровьем. Нечеловеческие нагрузки, неестественные движения, к которым не подготовили человека даже пять миллионов лет эволюции, делают большинство профессионалов инвалидами.

Но я абсолютно уверен: если бы любому спортсмену, страдающему от старых ран, предложили заново прожить ту же жизнь, он так же, как и я, не задумываясь, согласился, и прошел бы именно этот путь сверхоощущений и сверхнагрузок. Именно они сделали меня личностью, закалили и подготовили к встрече с трудностями в дальнейшей жизни.

Если бы в дни, когда я плакал от школьных обид и унижений, кто-нибудь сказал мне, что я буду кандидатом экономических наук, что у меня будут большие успехи не только в бизнесе, но и в науке, в области экономики и психологии, я бы не поверил. Потому что, к сожалению, я не был таким, как все, я не был даже среднестатистическим средним учеником и ребенком, - я был намного хуже. Я был троечником-двоечником, я был закомплексованным, забитым неудачником в своем классе.

Единственным светом в конце моего туннеля для меня стал спорт.

Я уже тогда мечтал стать тренером, быстрее окончить школу, поступить в физкультурный институт и всю жизнь посвятить воспитанию спортсменов, чтобы никогда не расставаться с этим прекрасным фантастическим миром.

Но судьба распорядилась иначе.

Прежде чем продолжить свой рассказ, я хотел бы обратиться к вам, дорогой мой читатель. Если вы читаете такие книги, если вы ищете путь к развитию, к самосовершенствованию, значит, вы уже необычный человек, у вас в душе уже загорелась благородная звезда - Эдельстар.

Мое обращение к вам - это не лесть, не подхалимаж, это действительно мое восхищение вами. Пройдя через ад унижения, боли, страданий, я понимаю, что, если даже такой гадкий утенок, такой бездарный двоечник, как я, смог добиться успехов, поверьте, вы достигнете этого гораздо раньше.

Пройдя в те годы сквозь огонь испытаний и боли, я знаю, что истинная ценность человека может быть скрыта под рубищем общест-

венного мнения, нелюбезного отношения ваших родных и близких, под бранью недалеких, глупых людей, которая, увы, все-таки виснет на воротах.

Пусть в этот момент вас никто не поддерживает, никто не верит, что вы - совершенно уникальная, прекрасная личность. Я вам верю. И протягиваю вам свою руку. Это взгляд не романтика, не оптимиста, а руководителя, который 25 лет управляет людьми, взгляд преподавателя успеха, через семинары которого прошло более 200 тысяч человек.

На моих семинарах люди рождались заново. Я знаю тысячи историй, когда самые бедные пенсионеры, самые неудачливые рабочие или вовсе безработные буквально за пять лет превращались в успешных бизнесменов. К нам на семинар приходили люди, которые до этого не имели жилья, спивались, но, как только в их сердце загоралась Благородная звезда, они на глазах становились успешными предпринимателями и личностями.

Вот почему я в каждом человеке на земле вижу драгоценную Благородную звезду. Внутри каждого из нас находится целая вселенная, целый мир.

Сделайте всего лишь один шаг навстречу - протяните вашу руку мне!

ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ И АРМИЯ

Сразу после выпускного бала я уехал в Краснодар. Там меня ждало то, к чему я рвался всей душой: выдающийся тренер по гребле Владимир Константинович Долгов пригласил меня в экспериментальную группу олимпийского резерва. Я был одним из перспективных молодых гребцов, входил в молодежную сборную Советского Союза, и вся моя дальнейшая карьера должна была быть выстроена по всем канонам большого спорта: выступления на соревнованиях, медали, заграничные поездки, квартира, машина.

Конечно, мне было грустно оставлять родительский дом, но здесь я видел свое будущее. Только в Краснодаре тогда существовал физкультурный институт с кафедрой «Гребля на байдарках». Я принял решение посвятить спорту всю жизнь.

Родители не очень одобряли мое решение, они страшились выпускать меня из родительского гнезда неоперившимся семнадцатилетним юнцом, но ничто в мире не влекло меня так, как спорт, и они нехотя смирились с моим решением. Прощание получилось холодным. Обуреваемый неясным чувством вины, я сел в поезд, и он умчал меня в далекий чужой город.

Но когда я открыл дверь нашего спортивного домика и увидел знакомых ребят, у меня словно гора с плеч свалилась - здесь было мое место, здесь я чувствовал биение жизни.

Меня встретили радостно и объявили изумительную новость - завтра едем купаться на море! Рано утром мы загрузили палатки, провизию и уже через несколько часов весело плескались в море. Мне, мальчишке, вырвавшемуся из стен школы, это был настоящий подарок. Нас было четверо, мы смеялись, мы купались, боролись, по очереди готовили безумно вкусную еду. Два дня, двое суток непрерывного счастья. Звездное небо, яркое солнце и друзья - эти дни я запомнил на всю жизнь.

И вновь наступили трудовые будни. Я вошел в привычный ритм тренировок. Снова ранние подъемы, снова бешеные нагрузки, сно-

ва мечтаешь о сне. Но мне все это ужасно нравилось. Да я был просто счастлив! У меня была возможность реализовать свою мечту. Я был абсолютно уверен, что поступлю в физкультурный институт, у меня были хорошие показатели на тренировках, и все было прекрасно. Поэтому я работал с утроенной энергией. Мы ездили на соревнования, на сборы, где присутствовал командный дух, я действительно попал в волшебный мир, о котором всегда мечтал.

Нельзя сказать, что я совсем не скучал по дому. Как бы занят я ни был, я всегда старался послать родным весточку о себе или вырваться к ним хотя бы на денек. Однажды мы поехали на сборы в Таджикистан, в маленький городок Курган-Тюбе. Зная, что уже через месяц я могу рассчитывать на поездку домой, я набрал своим близким и родным кучу сувениров. Больше всего я гордился тем, что мне удалось купить брату, который учился тогда уже на третьем курсе Тольяттинского политехнического института, целую пачку чертежных карандашей фирмы «Koh-i-noor». В условиях тогдашнего дефицита каждый такой карандаш для студента шел на вес золота. Я уже предвкушал, как вручу брату эти карандаши и как он будет рад.

Я еще не знал, что судьба приготовила мне страшное испытание.

Однажды в одно мгновение вся моя жизнь изменилась. Словно кто-то выключил в комнате свет, и стало темно, мрачно и холодно.

Мы приехали из Курган-Тюбе поздно вечером, и только начали разбирать свои сумки, как в домик вошел сын нашего тренера. Пряча глаза, он молча протянул мне телеграмму.

В этот момент моя жизнь полетела под какой-то страшный откос. У меня было ощущение, что я попал в ад, упал в пропасть. В телеграмме было написано: «Володя, приезжай срочно. Валентин погиб».

Земля ушла из-под моих ног. Больше я ничего не соображал - удар, шок, боль, в глазах потемнело, и я только смутно помню, как меня везут в аэропорт и сажают в самолет. Я приехал домой и увидел страшную картину.

Совершенно седой отец, постаревшая сгорбленная мать, слезы, в комнате стоит гроб с моим братом. Он погиб нелепой, случайной смертью - в тумане автобус, в котором он ехал, налетел на стоявший на обочине грузовик. Из всего битком набитого людьми автобуса погибло шесть человек. Среди них был и мой брат.

Для нас это была самая страшная трагедия. Да, мы жили небогато, многие вещи нам были недоступны, но касательно любви, дружбы, понимания, родного человеческого тепла мы были самой дружной и самой близкой семьей. Валентин для меня был буквально

всем: это пример, это человек, на которого я всегда равнялся, он воплощал в себе все позитивное, все благородное, для меня он был как свет маяка в черной тьме океана жизни.

Психологи утверждают, что запах является самым сильным психологическим якорем. И это действительно так. Я не забуду свою последнюю встречу с братом, когда я прилетел из Краснодара буквально на два дня. Я позвонил в дверь нашей квартиры поздно ночью и сразу же с порога спросил у отца: «А где Валентин?». «Он спит», - сказал отец. Я забежал в комнату, начал тормошить своего брата, прижался к нему. Полусонный, он облапил меня: «Вовка! Приехал!» И вот этот запах тепла, запах дорогого человека остался у меня на всю жизнь.

Я был абсолютно уверен, что Валентин и есть тот стальной стрелок, вокруг которого будет держаться наша семья. Я помню, как он меня учил, сколько души он вкладывал в мое воспитание, как он меня защищал, как он помогал мне в жизни.

По поводу моего отъезда в Краснодар Валентин переживал даже больше, чем родители. Ему было не по душе, что я живу один, вдали от дома, и он часто говорил родителям: «Давайте уговорим его, пусть придет обратно. Я помогу ему поступить в наш политехнический, мы будем учиться вместе!» Я всегда чувствовал его внимание и заботу. Я знал, что есть старший друг, верное плечо, который поможет, который спасет, который поддержит, который научит. И вот этого человека не стало... Осталась только боль и отчаянная бессильная злость на судьбу, отнявшую у нас любимого человека так внезапно и грубо.

Целый месяц после похорон прошел как в тумане, в каком-то забытьи. Мы ходили как потерянные, ничего не понимая, убитые, раздавленные этим горем. И без того слабое здоровье матери сильно пошатнулось. К нашему подъезду зачастили «скорые», и это добавляло мне и моему отцу еще больше страданий. Как-то вдруг я сразу повзрослел - я понял, что вся ответственность за моих родителей лежит теперь на мне.

Однажды я обнаружил в почтовом ящике письмо. Оно было от тренера. Он писал: «Скоро Кубок Советского Союза. Приезжай, я тебя жду!». Посоветовавшись с родителями, я с тяжелым сердцем поехал на сборы.

Сборы проходили в одном из красивейших мест земли, в Абрау-Дюрсо, рядом с Новороссийском. Мы тренировались на прекрасном горном озере, в пяти километрах от моря. Ребята тренировались, а я выходил на воду, смотрел в это холодное и глубокое озеро

и задавал себе вопрос: «Почему не я, почему Валентин? За что на наши головы свалилось такое несчастье?»

В тот момент я находился будто в полусне, я не осознавал происходящего вокруг. Что бы я ни делал, рядом со мной неотступно стояло мое горе. Через несколько дней мы выехали в Гали, в Абхазию, на первенство Советского Союза.

До этого я показывал очень сильные результаты. Все указывало на то, что я на пути к чемпионскому титулу, все говорило о том, что вот он - мой великий шанс, мой большой успех. Но сейчас, после смерти брата, для меня это уже не имело никакого значения. На отборочных соревнованиях я на автомате отгонял 500 и 1000 метров, попал в полуфинал, вернулся в гостиницу и лег спать.

Ночью я проснулся от страшной боли. Мне показалось, что мою голову стягивают железными обручами и она сейчас треснет или взорвется. Прибежал встревоженный тренер, вызвал врача, померили давление. Оказалось - 240 на 200. Гипертоники могут понять, что это такое, если еще вчера у меня было 110 на 70. Меня напичкали таблетками, но боли не проходили. От дальнейшего моего участия в соревнованиях пришлось отказаться, потому что речь шла уже о борьбе не за золотые медали, а за мою жизнь.

Меня срочно переправили в Краснодар и уложили в диспансер. Супруга моего тренера была врачом, кандидатом медицинских наук. И она, и другие врачи искренне хотели мне помочь, но ничего не получалось: боли не утихали, давление не падало. Дошло до того, что я пил в день больше 60 таблеток, мне ставили по 50 уколов, но мое состояние не улучшалось.

Промучившись так месяц, я понял, что в большой спорт мне дорога закрыта. Рухнули все мои мечты, все мои надежды. Хотя в тот момент мне было на все наплевать. У меня было только одно желание - избавиться от этой боли. Я не мог ходить в туалет, потому что я просто терял сознание от малейшего движения, я не мог читать, я не мог смотреть телевизор. Все нормальные люди просыпаются от звона будильника или от пения птиц, я же просыпался от страшной боли. Мои глаза были еще закрыты, но мой мозг уже буравила страшная боль.

Я раньше слышал выражение «лезть на стенку от боли», но не понимал его. Мне оно казалось слишком натянутым. Теперь же мне хотелось на эту стенку не просто влезть, но пробить ее кулаком, расколошматить в мелкие обломки.

Ребята прибежали ко мне в палату такими веселыми, счастливыми, жизнерадостными, я же был как живой труп, я просто умирал.

Родители, испуганные моим состоянием, добились, чтобы меня отправили на лечение домой. Но дома мне было еще хуже. Приехав в Тольятти, я постоянно натыкался на вещи, которые напоминали мне о трагедии. Однажды я обнаружил в столе коробку карандашей «Koh-i-noor». Я так радовался, когда покупал их, я так мечтал, что сделаю приятное своему брату, теперь же эти чертовы карандаши никому не были нужны. Я со злостью сломал их и заплакал.

Я не понимал, что со мной происходит. Вся моя жизнь превратилась в круговорот непрерывного лечения. Днем приходил доктор и, хмыкая, осматривал меня. Затем шел черед разных процедур: от обертывания до массажа. Потом меня поили какими-то горькими, как желчь, настояками, таблетками - и уколы, уколы, уколы... Сначала уколы мне делала медсестра, затем я научился делать их сам. Я просыпался ночью и тупой иглой делал себе укол, затем кипятил шприцы и опять ложился спать. Одного укола мне хватало на три часа. Затем голову снова раскалывала невыносимая боль, и, полусонный, шатаясь, я снова вставал и с содроганием вкалывал себе очередную порцию лекарств. Кожа на моей бритой голове от постоянных притирок и мазей сморщилась и покраснела. Глаза ввалились, от непрерывного напряжения начали дрожать руки.

Все мое существо, казалось, распадается на молекулы. Я таял на глазах. Адский круг болезней начал раскручиваться со страшной неизбежностью маховика. Кроме гипертонии у меня обнаружился гастрит, хронический бронхит перерос в астму, и я начал задыхаться. Непрерывный кашель согнул меня в столетнего старика, в развалюху. Меня никто не узнавал. Я сам, глядя в зеркало, не узнавал себя в этом обритом наголо, худом, как щепка, чужом человеке.

Так в 17 с половиной лет я стал инвалидом, который боролся за выживание. О каком спорте, о какой карьере могла идти речь, если главной задачей было просто выжить. Даже сейчас мне тяжело вспоминать об этом, потому что кажется, что все это было только вчера.

Мои родители очень переживали за меня. Моя бедная мама валилась с ног, готовя настои, разыскивая для меня по всему городу лекарства, без конца приглашая докторов, отец, приходя с работы, прежде всего заглядывал ко мне и только потом шел переодеваться. Потеряв одного сына, они ужасно боялись потерять и второго. Услышав однажды незнакомое стариковское шарканье в прежде легких и уверенных шагах отца, я чуть не расплакался. Я должен, обязан был выжить! Хотя бы ради моих родителей. Слово «жизнь» приобрело для меня более чем конкретный смысл и значение.

Так мы, задыхаясь в этой гнетущей атмосфере боли и непреходящего горя, прожили до конца зимы.

Однажды в погожий весенний денек я лежал на кровати и, следя глазами за солнечным зайчиком, весело поблескивающим на моем письменном столе, тяжело раздумывал. Мне было ясно, что я уже не смогу стать великим спортсменом, тренером. Висеть тяжким грузом на плечах родителей я тоже не хотел. Каждый день видеть страдания матери, горе отца и переживать свою страшную боль мне было нелегко.

Нужно было что-то делать. Мне пришло в голову, что меня может спасти только какая-то большая цель. Такой целью для меня могла стать учеба. Пусть не в спортивном, физкультурном вузе, но хотя бы в таком, где я мог бы получить профессию и зарабатывать себе на кусок хлеба. Нужно напомнить молодым читателям, что в наше время, в бытность Советского Союза, если у тебя не было диплома о высшем образовании, то ты не мог ничего добиться, ты не мог сделать никакой карьеры. У тебя был только один путь: работать дворником, кидать снег, таскать кирпичи, месить бетон, - все пути к интеллектуальной работе были бы закрыты раз и навсегда. Поэтому для меня так важно было преодолеть этот рубеж. Даже тогда, находясь на краю жизни и смерти, я мечтал стать руководителем, я мечтал о какой-то другой жизни.

В нашем городе был только один институт - Тольяттинский политехнический. Это было совершенно непрестижное учебное заведение, там был самый низкий проходной балл. Про него говорили: «У кого ни тех, ни тех, те идут в наш политех», потому что с его дипломом в лучшем случае можно было рассчитывать только на должность инженера на ВАЗе. Но, с другой стороны, это образование могло стать и трамплином к карьере. Я знал, что многие руководители местного и даже областного уровня получили свое образование здесь.

Может быть, свою роль сыграл случай, а может быть, это была моя судьба, но я принял решение. У меня появилась конкретная цель - поступить в Тольяттинский политехнический институт, продолжить дело брата. Цель, признаюсь, недостижимая, а с тем багажом знаний, который у меня был, просто неисполнимая. Я не знал толком ни физики, ни математики, ни химии - моя школьная подготовка оставляла желать много лучшего.

Может быть, моя цель, может быть, безвыходность ситуации дали мне силы, я стал бороться. На два фронта. С одной стороны, меня осаждала болезнь, с другой - недостижимая цель поступить в институт.

Уже в спортивной жизни я привык все планировать загодя, расписывать все тренировочные циклы, все тренировки. Здесь я поступил

точно так же. Я взял бумагу и рассчитал, сколько дней осталось до вступительных экзаменов. Времени оставалось не так много - 104 дня.

Я пошел в школьную библиотеку и попросил у знакомого библиотекаря учебники, начиная с третьего по десятый класс: математику, физику, химию - все предметы, которые нужно было сдавать на экзаменах. Затем я попросил отца сделать мне очень жесткую кровать из ДСП. Я практически спал на голых досках, покрытых одной простыней, и накрывался легким одеялом. Для чего мне это было нужно? Просто для того, чтобы быстрее высыпаться и не расслабляться во сне. В день я работал по 12 часов. Все стены в моей комнате были увешаны плакатами с формулами, с таблицами - всем тем, что нужно было запомнить.

На пятый день я понял, что работа моя неэффективна, потому что нужно давать мозгу какую-то передышку. Несмотря на страшную боль я стал на один час приезжать на гребную базу и садиться в лодку. Конечно, это нельзя было назвать тренировками, потому что разрывающее вены давление и все мои болезни не давали мне напрягаться. Но даже само присутствие на гребной базе, в байдарке потихоньку возвращало меня к жизни. Я видел освобожденную от ледяных оков Волгу, слушал шум сосен, солнышко ласково пригревало мое бледное лицо, и я, успокоенный, умиротворенный, возвращался к своим учебникам.

Это еще нельзя было назвать жизнью, потому что при ходьбе я по-прежнему задыхался, сердце мое колотилось, страшные стальные тиски сдавливали мои виски, но это было уже первым шагом к выживанию. Хотя бы внешне я стал жить. Пусть я так же болел, мне так же было плохо и я так же оставался потерян, но хотя бы тело мое стало куда-то перемещаться. Я зачехлял весло, я снимал мокрую одежду и развешивал ее сушиться - я начал совершать какие-то действия. И сами действия потихонечку давали мне какую-то жизнь, какую-то энергию.

Каждая минута была на вес золота. Я спал ровно по четыре часа в сутки, а все остальное время отдавал учебе. Штудировал математику, продирался сквозь физику и химию. А родители несмотря на нашу нужду - все средства уходило на мое лечение - выделили какие-то деньги и нашли мне репетитора по математике. Я прикладывал нечеловеческие усилия, чтобы запомнить все эти формулы, голова раскалывалась, страшная боль пронизывала мое тело, я задыхался, но зубами грыз каждую страницу учебника. Прошел третий класс, взялся за четвертый, за пятый, за шестой. Родители меня просто не узнавали, они никогда не видели во мне столько страсти, столько энергии.

Когда я перевернул последнюю страницу учебника физики, до экзаменов оставалась одна неделя. Эти семь дней я прожил в каком-то лихорадочном состоянии. То я бросался писать шпаргалки, утешая себя тем, что таким образом хоть что-то запомню, то усаживал мать и заставлял экзаменовать меня.

В день первого экзамена я чувствовал себя словно медведь в зверинце. Мне казалось, все указывают на меня пальцем и говорят: «Вот олух, он ничего не знает!» Однако вопрос билета оказался удивительно легким, и я как-то внутренне мобилизовался.

Экзамены я сдал. Но для поступления мне все равно не хватило одного-единственного балла. Я не знал, что мне делать, возвращаться обратно в пропахшую болезнью комнату было выше моих сил. И вновь меня спас спорт. В институтском коридоре я встретил выдающегося, замечательного тренера, мастера спорта международного класса по гребле Константина Никитина, заведующего кафедрой физкультуры института. Он и декан факультета Александр Васильевич Гордеев, которого я безгранично люблю, который прекрасно знал еще моего брата, помогли мне. На учебном совете было решено в виде исключения принять меня на первый курс института.

День зачисления в институт был самым счастливым днем в моей жизни. Представьте, что это означало в тот момент для меня - закомплексованного мальчишки, разбитого болезнями, не имеющего ни одного шанса получить высшее образование, и отдавшего абсолютно все силы достижению этой мечты! Учитывая мои страшные болезни мою борьбу за жизнь, поступление в институт для меня было великой победой, великим событием.

Впервые в жизни я стал чуть-чуть гордиться собой. Человек, которому учителя поставили клеймо «дебил, идиот», все-таки смог поступить в институт! Пусть не в самый престижный вуз, пусть не на самый престижный факультет, но для меня это была великая победа.

Я, честно говоря, не представлял, как я буду справляться с высшей математикой, с теоретической механикой - у меня не было реальной базы. Мое поступление было скорее большой удачей, чем закономерностью, основанной на знаниях.

Но к этому испытанию у меня неожиданно прибавилось еще одно. Не обращая никакого внимания на то, что я очень занят и болен, мой уважаемый тренер Никитин настоял на том, чтобы я снова начал заниматься спортом. Я пытался объяснить ему, что я уже труп, я пытался втолковать, что я никогда не смогу показать серьезных спортивных результатов. Но все было бесполезно. Более того, в этот момент он сказал

мне важную мысль, которую я вспоминал потом на протяжении всей жизни: «Поверь мне, - сказал он, - тебе будет очень тяжело, ты будешь ездить на сборы, ты будешь тренироваться, тебе будет невероятно тяжело. Но именно эти годы ты будешь вспоминать потом как самые счастливые». Смысл этой фразы я понял только через десятилетия, когда уже стал руководителем, лидером, вел за собой людей.

Были периоды, когда моя команда выносила сверхнагрузки, сверхнапряжение. Но по прошествии времени все вспоминали потом это время как самые счастливые дни, недели в их жизни.

Почему? Ответ очень простой. Дело в том, что один из главных законов нашей жизни - закон совершенствования. Это один из главных законов вселенной. Каждое живое существо постоянно совершенствуется в борьбе за жизнь, в борьбе за выживание. Как утверждают ученые, эволюция человека насчитывает пять миллионов лет. И вот, представьте, пять миллионов лет борьбы, пять миллионов лет совершенствования, развития и роста. А когда происходит рост? В преодолении себя, в изменении, в открытии нового.

Почему мы с такой радостью вспоминаем институт, какие-то трудные соревнования или события в жизни? Да потому, что именно в этот момент мы растем духовно, растет наша воля, растет наш опыт. Состояние роста для нас с вами генетически является главным смыслом жизни, поэтому в этот момент мы испытываем наибольшее удовольствие. Со временем усталость, слезы, пот и кровь забываются, остаются только воспоминания нашего роста, нашего развития.

И в то же время, может быть, вам это тоже удалось заметить, когда мы расслабляемся, когда мы довольствуемся своей жизнью, мы превращаемся в животных, мы начинаем деградировать. Несмотря на все удовольствия тихой спокойной жизни наша душа начинает опускать свои крылья, наша душа страдает. Потому что без испытаний, без трудностей, без закалки она начинает умирать, она становится слабой. Дальше идет цепная реакция: страдает душа, разрушается воля, слабеет наш интеллект. Вот почему вы часто можете увидеть богатых людей с очень грустными глазами. Да, они напыщенны, у них дорогие машины, костюмы, они сверкают и переливаются богатством, как надутые мыльные пузыри. Но когда поговоришь с ними, они очень часто начинают плакаться: какая тяжелая у них жизнь, их не радует ни дорогое шампанское, ни черная икра, ни дорогие машины. Почему? Да потому, что в этот момент страдает их душа.

Тогда, на первом курсе политехнического института, я получил большой жизненный урок. Чем трудней, тем лучше, тем мы становимся сильнее, тем больше потом испытываем счастья и гордости.

Болезнь не выпускала меня из своих цепких пальцев, и поэтому мне приходилось тренироваться в прямом смысле слова на таблетках. Собираясь на сборы, я загружал полчемодана таблеток и спреев, чтобы убрать астматические спазмы, всевозможные полоскания, кучу шприцов, кучу таблеток, - моя спортивная сумка напоминала саквояж доктора. Но несмотря ни на что я уже не лежал пластом в своей одинокой комнате, не жил от укола к уколу. Я начал жить! Ко мне вернулась жизнь, ко мне вернулись какие-то человеческие эмоции, и я стал адекватно воспринимать реальность.

Да, я болею, да, я разрушен болезнью и горем, но я живу...

Забегая вперед, скажу, что полностью от своих болезней я избавился только через годы. И здесь мне снова пришла на помощь природа. Однажды я поехал в деревню к бабушке, она жила тогда уже недалеко от Тольятти, в Федоровке. Стоял солнечный морозный день, в воздухе пахло крепким, бодрящим, каким-то яблочным ароматом. За огородами на километры вдаль тянулась огромная ширь Волги. К тому времени я уже перепробовал множество методик оздоровления, от иглоукалывания до голодания, но ни одна из них не помогла мне стать по-настоящему здоровым. Я решил сделать кардинальный шаг. Или я - или болезни.

Схватив огромный дедовский лом, я, как был в своем длинном городском пальто, по колено в снегу спустился к реке. Выдолбив в полуметровом льду достаточно широкую прорубь, я быстро скинул с себя всю одежду прямо на снег и прыгнул в ее темную глубину.

Огромная сила сдавила мое тело, я ослеп и оглох, меня просто не стало... Тысячи иголок вонзились в меня и распяли на ледяном кресте, я растворился в бездне. Затем меня словно выбросило вверх... Когда очнулся, я уже стоял на снегу и меня буквально захлестнула волна радости и ощущения грандиозной победы. Я победил, я смог это сделать!

С тех пор я обрел мощного союзника - природу. Скоро исполнится 20 лет, как я купаюсь в проруби и не болею абсолютно ничем. Мой личный опыт я положил в основу своей методики эффективного оздоровления, и она помогла избавиться от болезней уже тысячам людей.

Но все это произошло только спустя несколько лет. Пока же я выносил просто нечеловеческие нагрузки, пытаясь возвратиться к жизни. Приезжая со сборов, а сборы мне давались потом и кровью, я набрасывался на учебники, чертежи, курсовые...

Когда я находился в Тольятти и должен был ликвидировать отставание по многим предметам, мой сон сокращался до трех - трех с половиной часов. Глаза под утро практически уже не видели, потому что огромное количество вспомогательных чертежей необходимо было выполнять вручную - тогда еще не было ксероксов и компьютеров. Я чертил их целыми пачками. Иногда я просто валился с ног.

Вы, наверное, знаете из своего опыта: когда ты занят днями и ночами, перенапряжен, время летит мгновенно. Я даже не успел оглянуться, как пролетел целый год - первый курс.

И вот новый поворот судьбы - меня забирают в армию. Прощай, институт, прощайте, родители - я стал солдатом. Мне повезло, у меня как у спортсмена была возможность попасть в спортивный клуб ЦСКА. Но судьба распорядилась так, что я прослужил в ЦСКА только чуть больше половины срока, остальное время я провел в обычной военной части ракетных войск где-то далеко в лесу под Казанью.

Армейский период моей жизни - это особая история. Я не знаю, что сейчас происходит в Российской армии, но могу точно сказать, что Советская армия напоминала мне тогда огромный сумасшедший дом, огромное сюрреалистическое действо глупости, злости, бессмыслицы и унижения. Присягу я принимал в Казанском артиллерийском училище и, к счастью, задержался там недолго, всего лишь десять дней, потом меня вызвали на спортивные сборы мои спасители-тренеры. Слава советскому спорту! Но даже этих десяти дней мне хватило, чтобы полностью познакомиться с нравами, которые царили в армии. Постоянные драки, страшная дедовщина, варварское унижение человеческого достоинства. Не спорю, может быть, в армии так и должно быть. Армия состоит из людей, которые должны быть готовы выполнить абсолютно любой, даже самый абсурдный приказ. Но я-то не хотел быть военным, и для меня подчиняться глупым приказам тупых и пьяных командиров было страшнейшей болью и нелегким испытанием.

Вместе со мной принимали присягу еще несколько спортсменов: кто-то боксер, кто-то легкоатлет, и каждый из них, как и я, молился, чтобы его как можно быстрее вызвали в спортивный армейский клуб. Мне повезло, я уехал уже через десять дней. Но мой товарищ Валера, биатлонист из Уфы, задержавшись на несколько месяцев, попал в психушку, потому что его свели с ума побои старослужащих. Мне повезло, я пришел из армии живым и здоровым, пусть и несколько потрепанным морально и духовно, но тело мое осталось целым. Многие же ребята на моих глазах лишились здоро-

вья: кто-то заболел гепатитом, кто-то менингитом, кого-то избили и покалечили, кто-то отморозил себе ноги, руки, - таких случаев в моей части среди моих друзей и знакомых было очень много.

Не буду утверждать, что вся Советская армия была такой, возможно, мне просто не повезло с местом службы. Но то, что я увидел в той части и что пережил, нельзя вспоминать без содрогания.

Первый год службы в ЦСКА вспоминается как год очень успешных выступлений. Мы стали выигрывать все подряд. Мы тренировались, как сумасшедшие, мы, как говорят спортсмены, рвали когти, чтобы еще раз в жизни не попасть в этот ад под названием «советская армия».

Командование давало спортсменам поблажки, нас чаще отпускали домой, и, выезжая на тренировки в южные регионы, мы практически отдыхали, как на курорте. Этот отдых нас и сгубил. Почувствовав себя непобедимыми, мы расслабились, увлеклись девчонками, стали откровенно пропускать тренировки. Расплата пришла быстро.

Приехав в Ростов на первенство Вооруженных сил, мы все продули. И это была катастрофа! Самой жестокой мотивацией на победу в первенстве Вооруженных сил для спортсменов была отправка проигравших обратно в те части, из которых их призывали. Что посеешь, то и пожнешь. Рисковали, не тренировались, расслабились - теперь нужно держать ответ. Так, отслужив год в ЦСКА, я попал обратно в свой сумасшедший дивизион.

Нас обрядили «по высшему разряду»: кирзовые сапоги образца 1941 года, портянки, которые нужно наматывать на ноги, и совершенно идиотская форма. Когда я начал ее надевать, я просто был в шоке. И к тому же, нужно было каждый день пришивать к этой форме белый воротничок. А я в жизни никогда ничего не пришивал! Да еще огромное количество всяких ненужных ритуалов, всяких традиций, которые, может быть, были нужны в армии лет сто-двести назад, но сейчас это выглядело каким-то дебилизмом, все это меня просто убивало.

Мне повезло в тот момент, потому что вместе со мной служили два моих друга. Александр Воробьев - кандидат в мастера спорта по штанге, удивительный парень, решительный, смелый. Он так же, как и я, примерно год отслужил в ЦСКА, и, подравшись с тренером, угодил в наш сумасшедший дивизион. В отличие от меня он был хулиганом, «авторитетом» на гражданке, и, конечно, в нашей части он был заводилой. О его характере говорили дни, которые он провел «на губе». Из года службы в нашем дивизионе 108 дней он просидел под арестом. Весельчак, балагур, он прекрасно играл на гитаре, и в бою был просто ураганом. Если начиналась драка, из добродушно-

го обычного парня он превращался в жесточайшую боевую машину. Представьте удары штангиста, который к тому же имеет огромный опыт уличных боев. С нами была еще одна ударная сила - Александр Огольцов - кандидат в мастера спорта по боксу, парень, которого мы звали «кувалдой». Очень добродушный парень, но обладающий поистине нокаутирующим ударом.

В армии принято такое понятие, как землячество. Мы - три земляка из Тольятти. Комбат называл нас не иначе как «тольяттинская мафия». Мы держались друг за друга и готовы были броситься в самую страшную драку, лишь бы помочь своему земляку. Мы называли друг друга - «зема», сокращенное от «земляк». Про нас с Александром Воробьевым говорили в части: «Пошли в наряд два земы».

Вся глупость ситуации заключалась в том, что мы должны были драться. В нашей части было так: если ты дерешься и побеждаешь, то ты авторитетнейший человек, тебя уважают. Но ты можешь попасть на «губу», в дисбат или угодить под срок, потому что драки были по-настоящему жестоки. Если тебя забили, запинали и ты сломался морально, то тебя называют - «человек морально опущенный», что сокращенно звучит как «чмо», и совершенно лишают права на человеческое достоинство, твоя жизнь превращается в кошмар. Подчеркиваю, так было в нашей части. В других частях, возможно, было по-другому.

У нас не было выбора, мы дрались, мы сражались. Из-за чего? Из-за всяких пустяков. Это не имеет значения, потому что в первобытной среде, бытующей в армии, главную роль играет не разум, не культура, а твои инстинкты. Единственное, что останавливало, чтобы не убежать из части, это дисбат - еще больший ад. Поэтому мы и терпели.

Мне повезло, у нас была дружная команда. Мы были сильные, дерзкие, пробивные ребята. Но даже в нашем, можно сказать, привилегированном положении армия казалась мне воплощением ада, страшным мучением.

Не забуду, каким наивным я приехал после года службы в ЦСКА в свою боевую часть. Эдаким романтиком, идеалистом. Когда на первый-второй день службы я увидел жестокие нравы, царившие в части, избиения слабых солдат, я помню, с удивлением воскликнул: «Что за дела, ребят? Вы что, озверели, что ли! Вы же ведете себя, как сумасшедшие! Разве можно так поступать, вы же не звери, а люди!» На что умудренный армейским опытом Воробьев посмеялся и сказал: «Подожди, поживешь с месяц, и с тобой то же самое произойдет!»

Он был прав. Действительно, уже через месяц я перестал быть прежним человеком. Агрессия, злость, бессмысленная жестокость, дра-

ки... Я стал жить по законам звериного дивизиона, по законам бессмысленной, жестокой дедовщины - дерись или тебя затопчут. В нашем дивизионе было около двухсот человек, но явно вырисовывались две группы лидеров: мы - тольяттинцы и семь человек грузин. По темпераменту, по вспыльчивости я таких людей больше никогда не видел, это действительно были особенные ребята. Добрые, честные, открытые, готовые поделиться последним куском хлеба. Но как только дело касалось драки и кто-то хотел их унижить или обидеть, здесь они мгновенно менялись и превращались в самых настоящих жестоких монстров.

Не забуду драку грузин с «дедами», которая вызвала у нас у всех просто хохот, и мы потом еще долго ее вспоминали. Самым авторитетным грузином был Гурген, невысокого роста парень с огромным носом. Все грузины его очень любили и уважали, он был очень добрым и старался не допускать остальных до драки. И вот когда началось очередное побоище, грузинам пришлось отстаивать свою честь и достоинство, что они сделали блестяще. Но тут произошел такой трагикомический случай. Бадр, высокий и красивый грузин, дрался с палкой в руках с каким-то «дедом», другие грузины дрались со своими противниками, и вот Гурген, добродушный лидер, хотел остановить эту драку, подошел к Бадру сзади и сказал: «Бадр! Бадр, остановись!» Бадр в это время замахнулся своей огромной палкой и нечаянно ее концом ударил ему по носу. За доли секунды добродушный грузин превратился в самого свирепого воина. Он выхватил нож и побежал в самую гущу драки. Так как эта драка не касалась нас, мы просто стояли и угорали со смеху. Но, конечно, в таких случаях, как во время всех этих дурацких разборок, смешного было мало.

Когда дело подходит к дембелю, время тянется особенно медленно. Перед этим меня вызвали на спортивные сборы, и я выступил еще раз, за Приволжский округ. И вот уже впереди замаячила надежда на абсолютно свободную гражданскую жизнь. Дни тянулись как вечность... Ты не можешь спать, не можешь есть, ты просыпаешься в четыре утра, и бродишь как лунатик, и встречаешь таких же лунатиков, которые, как и ты, тоже считают минуты.

Дембель, демобилизация из армии для многих тоже хороший экзамен. Несмотря на всю агрессию, на всю злость все становятся как одна единая семья, и при расставании с теми, кто жил порядочно и уважал других, проливается немало слез. Много объятий, очень много добрых слов, обмен адресами. Сцену прощания невозможно описать. Песни под гитару, тебя несут к машине на руках, и действительно, у всех текут слезы. Но те негодяи, кто издевался над молоды-

ми, кто жил в части не «по понятиям», как правило, покидали свою часть втихаря, ночью. Они боялись, что их просто избыбют и разорвут всю их дембельскую форму.

Так как мы были спортсменами, мы не приняли полностью всю эту военную культуру. Мы не делали себе ни «дембельских» альбомов, ни красивой формы, но в армии на сей счет существует целая традиция. Неизвестно откуда берутся материалы: краски, пульверизаторы, фольга, фотографии, но дембельский альбом - это настоящее произведение народного творчества. То же можно сказать о дембельской форме. Это аксельбанты, украшения, при помощи каких-то невероятных творческих ухищрений создающие из обычной военной формы нечто парадное, выдающееся, красивое.

Так вот, если человек был негодяем, подлецом, воришкой, с ним поступали просто. За день или уже за час до дембеля ему разрывали всю его красивую форму, разрывали альбом, и его многочисленные труды разлетались просто на клочки. Это было возмездие! Поэтому кто-то, чтобы избежать такого позора, просыпался рано ночью и втихаря уходил из части. Наверное, оказавшись дома, он рассказывал, каким он был героем, как он унижал людей. Но он-то и был настоящим «чмошником»!

Поразительно, ты считаешь каждую минуту до отъезда, но потом в момент прощания ты не хочешь уезжать из этой части, и тебе кажется, что ты прощаешься с самыми близкими людьми на свете. Удивительно, но именно в этом аду рождается настоящая мужская дружба, настоящее мужское товарищество.

Так как за три месяца до демобилизации у меня была возможность съездить домой, то я не преминул использовать эту возможность, чтобы устроиться на работу. Мне хотелось иметь какие-то твердые маячки на горизонте будущей «гражданки», а тут судьба подбросила удивительный подарок.

Так получилось, что мой близкий друг и товарищ Олег Филиппов оставлял тренерскую работу на нашей спортивной гребной базе и уходил работать на завод. После него оставались спортивные группы, которые кому-то нужно было взять в свои руки. Я пришел в детскую спортивную школу №5 к Владимиру Федоровичу Тростянскому - это один из лучших директоров спортивных школ в мире - и попросился на замену Филиппову. Это был добрый, красивый, мудрый человек. Он спросил у меня про трудовую книжку, но так как моя трудовая книжка лежала в политехническом институте, мне пришлось схитрить и сказать, что я ее потерял. Мне пошли навстречу, хотя и в нарушение трудового законодательства.

Удивительно, но факт: раньше в Советском Союзе ты мог работать только в одном месте и получать только одну зарплату. Государство делало все, чтобы у тебя не было возможности заработать больше денег. И когда я получил еще одну трудовую книжку и возможность работать, то был на десятом небе от радости.

Мы договорились, что как только я демобилизуюсь, то прямо на следующий день выхожу на работу, на нашу гребную базу. Мне, конечно, очень повезло. Несмотря на то что я был студентом первого курса, у меня уже была настоящая, взрослая работа. Будучи еще двадцатилетним мальчишкой, студентом я уже не сидел на шее у родителей и мог заняться тем, что мне очень нравилось. Это ли не удача?

Нужно отметить, что тогда мы выросли намного медленней, чем наши дети. Мы были наивными, мы жили в очень простой системе ценностей социалистического общежития. У нас никогда не было большого выбора.

Я так любил тренерскую работу, что моему счастью не было предела. Я, наверное, действительно просто создан для того, чтобы обучать людей, преподавать. Мне доставляло и доставляет невероятное счастье делиться с другими людьми знаниями, потому что я искренне верю, что знания - это самое ценное, что есть на земле. Часто мы приносим большой вред самим себе, не зная элементарных законов успеха, элементарных законов психологии.

Когда я сам себя спрашиваю, какой же самый счастливый период моей молодости, то, конечно, это моя тренерская работа и учеба на дневном факультете. В институте мне предложили должность комиссара зонального штаба студенческих отрядов. Сегодня студенты, к сожалению, не имеют такой обширной практики, которая была в наше время. Каждое лето практически все студенты нашего института разъезжались по строительным отрядам. Девчата работали проводниками, и этот отряд назывался «Экспресс». Кто-то уезжал на Сахалин, кто-то работал на стройке, кто-то собирал в Молдавии виноград или в Крыму персики.

Обычно отряды представляли собой команду в 30-40 человек. В каждом отряде был свой командир, свой комиссар, свой врач. Все отряды, которые работали на территории трех огромных районов - Ставропольского, Шехонского и Сызраньского, подчинялись нашему зональному штабу. С благословения вышестоящего моего руководителя Александра Фарманова мне выпала честь быть комиссаром студенческих отрядов.

Интереснейшая, увлекательнейшая работа. Мы были молодыми ребятами, а нам выдали ключи от служебного автомобиля, предоста-

вили офис, разместили в гостинице, где мы жили все вместе. Иногда мы проезжали по тысяче километров, чтобы объехать отряды и наладить работу, но мы были молоды, мы не чувствовали усталости.

Но и этого мне казалось мало, энергия буквально бурлила в моем сердце. Я нашел себе еще одну работу - устроился бригадиром на кафедру теплофизики ко Льву Ароновичу Резнику, выдающемуся ученому. Работа была не пыльной, я организовывал ребят на самую простую физическую работу: перетащить станки, принести заготовки, что-то сделать, что-то сконструировать, и платили мне, соответственно, небольшие деньги - рублей 70 в месяц. Итого, я получал стипендию 40 рублей, зарплату зонального комиссара студенческого отряда 160 рублей, 70 рублей на кафедре, и еще мне удалось создать небольшую бригаду шабашников.

С бригадой мы ремонтировали школы. Наша мобильная команда начинала работать около десяти часов вечера. Закончив все дела в студенческом штабе, мы пулей неслись в эту школу, надевали робы, месили цемент, делали кирпичную кладку, выносили мусор, одним словом, занимались ремонтом. Заканчивали мы обычно часа в 2 ночи, уже под свет прожекторов, и там же, в школе, спали в спальных мешках.

Рано утром я просыпался, чистил зубы, умывался, принимал душ и бежал на спортивную базу, где в полседьмого утра у меня была первая тренировка. Ребята меня уже ждали, я прыгал в катер, и мы выходили на воду. Руководству спортивной школы я не мог объяснить, что тренировки такие ранние, потому что у меня есть еще две работы. Зато по утреннему холодку греблось гораздо резвее, чем под палящими полуденными лучами. А мои ребяташки видели в этом своеобразную романтику и приучались соблюдать режим.

Это был действительно самый счастливый период в моей жизни. Спим мало, работаем много, выполняем самые разные интересные работы, зарабатывая по тем временам огромные деньги. У меня в месяц получалось до 400 рублей. На фоне обычного студенческого безденежья я чувствовал себя каким-то Крезом. Этот период стал для меня очень важной школой. В тренерской работе мне было все понятно. Перетаскивать на кафедре железо из угла в угол тоже много ума не надо, да и шабашка не требовала больших знаний. Кидай себе кирпичи, мешки и крась стены, а вот работа комиссара зонального штаба требовала от меня настоящего управленческого опыта, настоящего знания психологии людей и совершенно другого уровня ответственности. Работать комиссаром зонального штаба было крайне почетно и престижно. Много ре-

бят мечтали добиться этого звания. Мне повезло больше, и, признаюсь, я полностью провалил всю работу, более того, меня чуть не выгнали из института.

Дело в том, что одна из главных задач комиссара зонального штаба - собирать деньги, взносы в обком комсомола. Каждый отряд должен был отработать бесплатно три дня и заработанные деньги перечислить на общие государственные нужды. Опытные комиссары выкручивали руки командирам отрядов и выбивали из них эти деньги еще до того, как отряды разъезжались в самом начале сезона. Я же, беспросветная наивность, полагался на хорошие дружеские отношения. Я искренне верил, что 36 командиров и комиссаров отрядов, работающих на нашей территории, выполняют обязательства и перечислят деньги вовремя. Я искренне считал, что по-другому и быть не может, есть ответственность, есть долг, есть честь, есть слово. Поэтому все должно произойти само собой.

Но большинство командиров отрядов поступили совершенно по-другому. Они не стали перечислять деньги, а просто разъехались в конце сезона по своим институтам, по своим республикам, по своим городам, и найти и выпытать из них деньги не представлялось никакой возможности.

И вот я стоял на ковре в обкоме комсомола, вдавив голову в плечи, и получал страшный, совершенно справедливый разнос. Я не выполнил задачи. Я много работал, много ездил, старался, делал все, что мог, но я доверился людям и испытал двойную боль. С одной стороны, за такое головотяпство меня грозили выгнать из института и сломать всю мою судьбу. С другой - мне было еще обиднее, потому что меня обманули свои же ребята. Те, с кем мы пили чай, с кем обнимались, клялись в вечной дружбе, просто цинично меня кинули. Они разъехались по своим городам, а весь ответ пришлось держать мне. Ох, если бы вернуться на три месяца назад, я бы, конечно, спуску никому не дал, не был бы таким наивным. Но, как говорится, если бы, да кабы, во рту выросли грибы...

Руководство студенческих отрядов меня помиловало, не стало выгонять из института, но я получил хороший урок на всю жизнь: доверяй, но проверяй.

ТРЕНЕРСКАЯ ЛЮБИМАЯ РАБОТА

Первая моя работа в жизни была, наверное, самой увлекательной, интересной и, может быть, именно она определила всю мою дальнейшую судьбу. Студент, мальчишка, только вчера отслуживший в армии, сегодня я был уже тренером по гребле, уважаемым человеком, кумиром малышей, влюбленно наблюдающих за мной из-под навеса лодочной станции.

Я чувствовал себя самым счастливым человеком в мире. Я мог передавать свой опыт и знания маленьким гребцам, открывающим для себя мир спорта. У меня была возможность учить их думать «повзрослому» - оттачивать технику, овладевать стратегией, тактикой, умением ставить цели. Мы вместе с ними мечтали о великих Олимпийских играх. Уже тогда я проводил свои первые совещания по планированию спортивного календаря, по анализу наших достижений и успехов. Практически на каждой тренировке я отрабатывал ораторское искусство, искусство мотивировать людей, пусть это и были всего лишь 10-12-летние ребята. Тем было сложнее и интереснее.

Вы только вдумайтесь, что такое гребля на байдарках. Это невероятный, нечеловеческий труд, на посторонний взгляд, не имеющий никакого смысла. Это самоистязание до полного предела ваших человеческих возможностей. Каждая тренировка по гребле, настоящая тренировка, - это борьба. С тяжелой вязкой водой, с ветром и снегом в лицо, с болью в мышцах, с собственной немощью. Это борьба прежде всего с самим собой. И представьте, какие слова нужно находить тренерам, чтобы обычного мальчишку, который в наш компьютерный век не очень-то жалуется физическую нагрузку, научить преодолеть самого себя! Сколько эмоций, сколько сил нужно вложить в каждого пацана, чтобы сделать из него спортсмена! Это бесценный опыт, который пригодился мне потом в жизни, но это и бесценные часы счастья, которые я испытал вместе со своими мальчишками.

Когда мы заканчивали тренировку, мы вместе купались, играли в воде в догонялки. Крики, визг, фонтан брызг в лицо... Иногда я брал катер и катал мальчишек на водных лыжах. Видели бы вы, как гордо, выпятив грудь, они ехали за нашим стареньким катером, представляя себя суперменами, голливудскими звездами! Мы вместе с ребятами хо-

дили в походы. В наше время мы могли себе это позволить, не беспокоясь за нашу безопасность. Мы уходили в самые глухие места, где жили в палатках, тренировались, жили, как Робинзон Крузо на необитаемом острове. Никому и в голову не приходило, что может быть какая-то опасность или агрессия от бандитов, наркоманов или уголовников.

Это было удивительное время! Мы не думали о деньгах, их просто в Советском Союзе не было. Но мы были счастливы! Я уверен, что большинство людей старшего поколения вспоминают свою молодость и жизнь в Советском Союзе как действительно счастливые годы. И не только потому, что мы были молоды, а молодость всегда приятно вспомнить. Дело не в этом. Жили по-другому. С одной стороны, высокие понятия - долг, честь, дружба были не пустым звуком. С другой - намного гуманнее относились к старикам и детям. А учительская, преподавательская работа пользовалась огромным уважением.

У меня всегда была тяга к наставничеству. Я сам был еще подростком, хотя и уже опытным спортсменом, но уже тогда старался помогать новичкам, ребятам, которые жили в моем подъезде, дворе или вместе занимались у одного тренера. Я вечно собирал их вокруг себя, будил утром на зарядку, на пробежки, мы придумывали вместе упражнения, совершенствовались по вечерам на нашей спортивной площадке. Без всякой выгоды, без всякого смысла. Я делал это с огромным удовольствием, потому что, по всей видимости, это заложено во мне от природы - отдавать людям опыт и знания.

После восьмого класса я мечтал поступить в педагогическое училище на спортивное отделение, после десятого класса готовился поступить на тренерский факультет института физкультуры, но судьба отвела от меня эту возможность.

Отсутствие теории я с успехом восполнил практикой. Параллельно с тренерской работой я был комиссаром зонального штаба в студенческих отрядах. И там тоже была работа с людьми - не какое-то догматическое чтение лекций по теории коммунизма, а просто общение. Мы мечтали о больших целях, мы мечтали стать героями, мы воспитывали друг друга. Работал ли я бригадиром на кафедре теплофизики, это тоже было наставничеством, пусть в моей бригаде и было всего лишь пять человек. Даже в бригаде шабашников, моих дорогих друзей, я всегда проводил «воспитательную» работу.

Интересно, что я и тогда агитировал людей за то же самое: за здоровый образ жизни или за выполнение какой-то задачи в два раза быстрее и лучше, бросая тем самым вызов времени и нашим внутренним силам, за энтузиазм, за гуманность. Те времена прошли, а

надобность в этом не отпала и не отпадет, поскольку это вечные человеческие ценности.

Когда я пошел работать мастером на Волжский автомобильный завод, это тоже была работа с людьми. В каждом работнике своего участка я видел прежде всего человека. Поэтому я находил с ними общий язык, мне удавалось мотивировать своих рабочих на большие достижения. Даже когда я открыл свой бизнес, свою первую компанию, это тоже была чисто воспитательная работа.

Клуб восточных единоборств «Будо» был основан на самом главном принципе - духовное и физическое совершенствование. Каждую тренировку с каждой группой я начинал с краткой лекции. Я объяснял, быть может, примитивным языком и не обладая никакими ораторскими навыками, но я очень хотел донести до людей, что наша миссия в этом мире - развивать свою волю, силу духа, память и интеллект. Наша миссия в этом мире - совершенствоваться. Главный закон природы для всех один, будь то растение, микроорганизмы или животные, - это эволюция, это развитие, и мы, как высшие существа на нашей земле, обладаем правом выбора. Мы выбираем каждую минуту, что нам делать. Взять кружку пива и сидеть, тупо смотреть в телевизор или надеть спортивный костюм, кимоно и пойти в спортзал заниматься. Бесцельно просиживать, болтать всякую глупость с бездельниками или взять интересную книгу и с удовольствием учиться для самого себя.

Может быть, это звучало наивно, коряво, я тогда только-только овладевал искусством публичных выступлений, но успех был ошеломляющим. За месяц мы набрали пять групп по 50 человек. Это была максимальная вместимость зала и моя максимальная нагрузка, которую я мог себе позволить, учась на вечернем отделении института и работая мастером на заводе. Если бы залы были побольше, я не сомневаюсь, мы бы затащили к нам на занятия весь город... Я проводил тренировки одна за другой, словно пирожки пек. Хотя после них мое кимоно приходилось просто выжимать.

Моя мама всегда за меня переживала, да и сейчас переживает. Глядя на меня с состраданием и тревогой, моя любимая мамочка пыталась меня уговорить: «Отдохни сегодня! На тебе же лица нет, почему ты столько работаешь?» Я, каюсь, иногда даже бравировал своей неутомимостью, но всегда отвечал одно и то же: слово «работа» идет от слова «раб». Раба заставляют при помощи кнута, плетки или денег. Я же не работаю, я занимаюсь любимым делом. Я получаю удовольствие, а мне за это еще и платят. Меня это всегда удивляло. Казалось бы, за удовольствие ты сам еще должен приплачивать...

Вообще, сегодня я могу смело сказать, что за проектами, в которых я добивался самых высоких результатов, которые буквально меняли мою жизнь как сказку, всегда стояли не деньги. Не стать просто богатым, нуворишем, а изменить мир, оставить после себя что-то очень важное, сделать для людей что-то очень большое. Вы можете не поверить, но это действительно так. Когда я концентрировался на деньгах (у меня был такой опыт), я видел, как тяжело даются эти проклятые деньги, видел, как я устаю, как страдает моя душа. Когда же я занимался любимым делом, я просто парил, летал и еще получал за это деньги.

И самое удивительное, что, только занимаясь любимым делом, ты делаешь мощный прорыв, мощный взлет в своем бизнесе, вокруг тебя действительно происходят чудеса, потому что многие вещи действительно не поддаются логике. Откуда-то появляются нужные люди с нужными знаниями, откуда-то приходят новые возможности. Мистика! Ощущение такое, что сам космос начинает тебе помогать. Такое бывало неоднократно на протяжении всей моей жизни.

Еще делая первые шаги в бизнесе, я задал себе вопрос: «Что же является самым главным продуктом в нашей жизни? Вода? Хлеб? Мясо? Одежда?» Конечно, они нужны, но если мы с вами говорим о предпринимательстве и если мы с вами самостоятельно создаем свою команду, свой бизнес, то самым главным для нас являются знания. Перед мной всегда образ того сказочного богатыря, который стоит на распутье дорог. Три дороги: направо пойдешь - коня потеряешь, налево пойдешь - жену найдешь, прямо пойдешь - смерть найдешь.

Обратите внимание. Пока вы стоите и размышляете, по какому пути пойти в жизни, еще ничего не произошло, у вас нет потерь, поражений, ударов, болезней, неприятностей. Вы только думаете, проснувшись: «Куда сегодня пойти? Кому протянуть руку? Что делать? С кем делать? Как делать?» Вы просто задаете себе вопрос, и, казалось бы, еще ничего не происходит. Но именно в этот момент, а такой момент у нас наступает каждый час, каждую минуту, информация о том, как сделать этот шаг в более правильном, эффективном направлении, играет для вас в принятии решения самую важную роль. Если вы не обладаете такой информацией, наступают проблемы, неприятности, катастрофы в личной жизни, в бизнесе, в области здоровья, вашем эмоциональном состоянии. И потом вам приходится тратить огромное количество времени, денег и сил, чтобы исправить ошибку. Но если бы вы изначально, стоя на распутье, точно выбрали правильный путь, вы бы избежали страданий, мучений и потерь. А что нам по-

могает выбрать точный путь? Знания! Знания людей, которые прошли по этому пути, опыт людей, накопленный в этом направлении.

Вот почему знания так важны для каждого человека. Вот почему преподавательская работа, тренерская работа, если мы говорим о тренингах успеха - не скучных лекциях, а реальном изменении людей, и является главной ценностью, главным достоянием любого человека. Особенно если мы с вами берем область воспитания наших детей и внуков. Здесь без свежих знаний, без последних открытий в области психологии, в области подсознания, в области успеха просто не обойтись.

Сегодня, анализируя свою жизнь, я понимаю, что, ставя перед собой любую задачу: построить машиностроительный завод, выпустить прекрасный продукт, сделать яркую, незабываемую рекламу или открыть биохимическое производство, я всегда работал не директором производства, не президентом компании, а педагогом, тренером. Я не учил своих людей, как правильно выточить детали или как снять запоминающийся клип - этому они еще и сами бы меня научили. Главной моей миссией было создать команду, собрать вокруг себя людей, сплотить их, зажечь сердца этих людей, объединить, дать силу, дать энергию, научить их думать по-новому, научить их побеждать. Вот главная задача, которую я выполнял на протяжении всей жизни, чем бы я ни занимался.

Сегодня я председатель совета директоров глобального проекта «Эдельстар», и моя роль как преподавателя, как тренера успеха выросла в сотни раз. А началось все шесть лет назад. Тогда я понял - чтобы создать великую команду, я должен изменить людей. До этого у меня было ложное представление, что неординарных, масштабных личностей в мире мало, и я просто должен их искать. Я заказывал дорогие рекламные кампании по привлечению лучших из лучших. Я потратил огромное количество денег на собственное кадровое агентство, психологов, рекрутеров, задачей которых было найти для нашей компании титанов в своей области. Я готов был, как Диоген, взять в руки фонарь и искать их в огромной массе соискателей. Но в какой-то момент я понял, что нельзя ограничиваться только отбором уже готовых, состоявшихся специалистов. Человек, выросший рядом с тобой, как личность и как специалист намного лучше, глубже и основательнее подходит к общему делу. Ведь выдающиеся предприниматели, полководцы всегда поднимали на подвиг тех людей, которые были вокруг них - обычных солдат, вчерашних крестьян, и они творили чудеса храбрости. Герои - с нами рядом!

Конечно, задача найти человека тоже остается, этим мы будем заниматься всю жизнь, но еще более важная задача изменить тех, кто рядом, воспитать человека, даже если ему 90 лет. Любому человеку просто нужен тренер. Любому человеку нужен мастер, у которого бы он учился. Даже самому успешному. Посмотрите, каково соотношение тренерской работы в спорте, а спорт, как мы с вами знаем, - идеальная модель жизни. Когда вы новичок и ничего собой не представляете, на 100-120 человек обычно работает один тренер. Если вы добиваетесь каких-то результатов, вас переводят в группу, допустим, олимпийского резерва, где один тренер уже на 10 человек. Когда вы становитесь выдающимся спортсменом, с вами одним работают два, а то и три тренера. Заметьте, даже если вы - олимпийский чемпион, даже если вы - самый богатый, самый известный в мире спортсмен и ваше лицо непрерывно печатают на обложках глянцевого журналов и показывают по телевидению, все равно у вас есть тренер.

Парадокс заключается в том, что люди этого не понимают. Они думают, что преподаватели существуют только для того, чтобы обучать физике, математике, бухгалтерскому учету, экономике. Нет, дорогой мой друг! Самый важный для вас учитель - это тренер «успеха»! Это тренер, который передает вам опыт, как быть успешней в жизни, как быть здоровым, жизнерадостным, чтобы у вас была прекрасная семья, чтобы были большие заработки. И вот здесь у нас с вами непечатый край работы.

Слава богу, что сегодня люди стали приходить на тренинги, стали задумываться, что, оказывается, есть особые, очень важные знания, которые мгновенно меняют вашу жизнь. Раньше этого не было. Раньше это все воспринималось как какая-то секта, как какой-то бред или мистика. К счастью, сегодня мир меняется. Чтобы изменить мир, чтобы не было войн, чтобы люди были счастливы, есть только один способ - изменить людей, передать им знания, передать им опыт! Ни закон, ни постановления, ни какие-то саммиты не меняют мир. Только знания, и именно знания об успехе, потому что знания по математике или физике культивируются в нашем обществе уже сотни лет, а некоторым знаниям в области литературы, философии даже тысячи лет, но мир от этого не становится лучше и светлей. А вот сокровенные знания об успехе - они реально меняют наш мир!

Поэтому сегодня я горжусь тем, что являюсь одним из ведущих тренеров успеха в области предпринимательства, бизнеса, в области оздоровления без таблеток. Мы создали наш удивительный Институт эффективного оздоровления, в котором я и уже больше сотни выда-

ющихся преподавателей учим людей, как быть здоровыми, как убрать причины заболеваний, а не следствия. Мы объясняем людям, что внутри каждого из вас огромная великая сила, что вы свободно и легко можете жить без таблеток. Что вы можете противостоять этой ужасной рекламе, которая с утра до ночи внушает вам: «Ешь таблетки! Ешь таблетки!». В нашем институте мы учим людей, как зарабатывать деньги, как быть уверенным в себе, как управлять своей жизнью и жизнью наших близких, как стать в конечном итоге хозяином своей судьбы. В нашем институте мы анализируем весь передовой опыт в области психологии и в области успеха. Мы собираем знания со всего мира, собираем опыт ведущих, самых выдающихся людей на земле. Анализируем, систематизируем и при помощи наших самых современных методик передаем эти знания миллионам людей.

Вы, дорогой читатель, приняли решение изменить свою жизнь. С чего надо начинать? Подойдите к зеркалу - вот точка приложения ваших усилий! Конечно, все начинается с себя. С себя, любимого и дорогого. Нужно начинать учиться успеху. Нужно брать правильные книги. Книга Наполеона Хилла «Думай и богатей» должна стать вашей библией и не сходить с вашего рабочего стола. Она должна стать началом вашей прекрасной библиотеки, где вы будете собирать вдохновляющие, заряжающие энергией книги. Книги, которые написали сами успешные люди или рассказы об успешных людях. Нужно срочно искать, какие семинары есть в вашем городе. Чтобы измениться, нужно стать самым старательным учеником и без сожаления отбросить коросту старых знаний, если они до сих пор не привели вас к успеху.

К сожалению, в области успеха сегодня очень много лжеучителей, лжепророков. Всякие авантюристы, аферисты буквально как коршуны слетаются на добычу со всех сторон, объявляя себя магами, объявляя себя целителями, объявляя себя выдающимися академиками. За последние 10 лет в России появилось больше сотни всевозможных академий. Представляете, вы сегодня, будучи рабочим, врачом, военным, можете стать академиком за вполне приемлемые деньги. Еще несколько лет назад ставка начиналась с трех тысяч долларов, а сегодня, кажется, за какие-то пятьсот долларов вам могут дать удостоверение, диплом о том, что вы являетесь академиком какой-нибудь очередной лжеакадемии. И вот вся эта свора авантюристов бросилась обучать людей успеху.

Я по долгу службы, по роду своей деятельности не раз встречался с такими «тренерами». Не буду называть их фамилий, не хочу скатываться до уровня грязи в своей книге, но они ничтожные людиш-

ки. Самый лучший тест для тренера успеха - это простой вопрос: «А что ты построил в своей жизни? Какой завод? Какую компанию? Какой бизнес запустили? Сколько миллионов долларов лично ты заработал? На каком проекте? Какими крупными компаниями ты руководил?» В ответ эти горе-учителя только хлопают своими стеклянными глазами... Они ничего не могут сказать, но за определенную сумму денег они готовы научить вас чему угодно.

Самое страшное, на мой взгляд, что они учат людей тому, чего сами не знают. Но скажите, как человек, который не заработал ни одного миллиона долларов, может научить вас зарабатывать деньги? Заметьте, долларовых миллионеров в мире сегодня более 17 миллионов человек. Но этот человек даже не входит в эти 17 миллионов. Прочитав несколько книг, набравшись наглости, эти люди просто пудрят мозги и бедных людей делают еще бедней, слабых делают еще слабей, неуверенных - еще более неуверенными.

Как я всегда рассуждаю: представьте, что вы хотите научиться боксу. Вы приходите к тренеру, платите ему деньги и ждете от него знаний. А он вам говорит: «Я и сам не знаю, что такое бокс. Я никогда не становился чемпионом и даже не мастер спорта. Но я написал о боксе пять книжек. Вот тебе самоучитель, несколько книжек, которые написали такие же бездарные люди, как и я. Почитай эти книжки. И я сделаю из тебя чемпиона мира по боксу!»

Согласитесь, что это невозможно, так не бывает. Человек, который не знает, как лепить глиняные горшки, и не вылепил, не обжег и не раскрасил ни одного предмета из глины, научить вас этому мастерству просто не может. Или представьте, что вы приходите к инструктору по вождению и хотите научиться водить машину. Вас принял знаменитый инструктор, обучение у него стоит больших денег. Но, оказывается, этот инструктор никогда сам машину не водил. Чему может научить вас этот негодяй? Он научит вас так, что вы попадете в катастрофу, в аварию. В лучшем случае вы просто разобьете автомобиль, потратите кучу денег и времени.

То же самое и с успехом. Если же вы встали на путь саморазвития, будьте осторожны в выборе учителей, будьте осторожны в выборе тренеров, наставников. Если речь идет о бизнесе, прежде всего задайте себе вопрос: «А этот человек, который предлагает мне свои услуги, сам-то он заработал хотя бы 10 миллионов долларов? Сам-то он запустил хотя бы одну фирму или компанию?» Если ответ будет отрицательный, прячьте свои денежки как можно глубже и бегите поскорее от этого жалкого шарлатана.

Как бы то ни было, наука побеждать, наука успеха развивается в нашей стране очень быстро, и я счастлив, что стою у истоков развития этого нужного благородного дела. Последние несколько лет я не зарабатываю на тренингах ни копейки, наоборот, даже трачу свои деньги. Как я шучу: «Плачу за удовольствие!» Потому что я абсолютно уверен: только через образование, через изменение духовности человека можно изменить весь мир. И я не жалею ни сил, ни времени для этого.

Обычно я каждую субботу-воскресенье вылетаю в какой-нибудь город, в какую-нибудь страну и провожу там свой мастер-класс. Но бывают случаи, когда я своему любимому делу уделяю времени намного больше. Так в мае 2005 года я поставил перед собой смелую, большую задачу: за 27 дней облететь 27 городов.

Самый главный вопрос - транспортный. Как охватить все эти города? Как побывать в каждом городе и успеть вовремя добраться до каждого города, ведь они разбросаны на огромных расстояниях друг от друга? Естественно, нужно взять в аренду самолет.

Я арендовал хороший скоростной реактивный самолет, которым можно было распоряжаться целый месяц. Конечно, такое удовольствие дороговато, обычно это стоит в среднем около 10 тысяч долларов в день, но по-другому, с учетом слабого развития в России региональной авиации, успеть было невозможно.

Дальше - гостиницы. Мои помощники составили план поездки, рассчитанный буквально поминутно и заказали на эти дни номера. Я не любитель эксклюзивных апартаментов, поскольку для того, чтобы хорошенько выспаться и отдохнуть, я совершенно не нуждаюсь в барах, плазменных телевизорах и дорогих коврах, поэтому эта часть тоже была решена сравнительно быстро.

Самое большое неудобство мне, пожалуй, доставило только одно: заказ одежды. Когда ты каждый день выступаешь перед людьми, которых ты глубоко уважаешь, естественно, нужно выглядеть с иголочки. В месячном турне, когда ты засыпаешь в одном городе, а просыпаешься уже в другом, это практически невозможно, если только не возить с собой целый штат визажистов. Но с этим я расправился тоже очень просто.

Я заказал одежду в специальном ателье, где сделали компьютерный обмер и подобрали по моей фигуре рубашки, галстуки и брюки с тем расчетом, чтобы этой рабочей одежды мне хватило на весь месяц. В назначенный день менеджер привез мне в офис мою одежду, где на каждой рубашке, на каждых брюках были аккуратно вышиты мои инициалы - D.V.V.

Итак, гостиницы заказаны, самолет под парами, одежда сшита. Вперед, на встречу к моим друзьям!

Свое турне я начал с Владивостока, где разница по времени с Москвой 8 часов. Прилетаю в этот прекрасный, романтический город, и сразу же бурная встреча. В аэропорту меня встретили мои друзья Виктор и Виктория Яцуценко и вся моя дружная команда соратников и единомышленников с цветами и транспарантами. Эта сердечная встреча растрогала меня в прямом смысле слова до слез. Дружеские объятия, похлопывания по плечу, улыбки, смех, радость, и все это делается искренне. Я смотрел на них и думал, что ведь никто ни меня, ни моих друзей не заставляет встречаться, говорить друг другу комплименты, улыбаться и вместе работать. Нет никакой необходимости, нам друг от друга ничего не надо. Не надо кривить душой, не надо друг другу давать какие-то взятки, говорить дешевые, льстивые слова... Мы - действительно большие друзья! Мы - действительно великая команда!

Утром возле гостиницы меня ожидал роскошный лимузин. Я захожу в огромный зал, где меня ожидают более 500 человек, и мы начинаем мастер-класс, начинаем нашу великую школу. Отработали 5 часов. Зал как замороженный работает вместе со мной как единое целое. Я чувствую биение их сердец, мы сами словно одно огромное сердце. Я просто счастлив! Затем работа с лидерами, дружеское чаепитие. И буквально через несколько минут я с друзьями мчусь в аэропорт. Меня провожают столь же трогательно, как и встречали.

Прыгаю в самолет и лечу в Комсомольск-на-Амуре. Там меня встречает со своей командой Сергей Ким. Цветы, слезы, встреча, сотни людей. И так каждый день!

Каждый день провожу на сцене не меньше пяти часов, каждый день перелет, каждый день встречи, совещания, награждения. Тяжелый, скажу я вам, труд. Но и огромная чистая радость, ощущение хрустального потока высокой энергии.

Это месячное турне стало для меня хорошим испытанием на выносливость. Время для меня в тот момент перестало существовать в том виде, как мы его привыкли понимать: день, ночь, сон, завтрак, обед, ужин. Сплошная волна работы, сплошная река встреч, школ и расставаний. Я давно уже не переживаю по поводу бессонницы или недосыпаний, это настолько в жизни не важно. Ну не поспал парутройку дней, потом где-нибудь отоспишься в длинном перелете. Я вообще удивляюсь, когда люди переживают по поводу бессонницы или недосыпания. Вместо того чтобы во время бессонницы взять

интересную книжку, почитать или поработать, они начинают глотать всякие таблетки, всякую гадость, снотворное, успокаивающее и тем самым убивают себя. Время бессонницы всегда можно провести с толком. Я в такие моменты сразу начинаю разгребать те дела, которые раньше откладывались из-за отсутствия времени. Благодаря бессоннице ты можешь прожить дополнительные яркие часы жизни. Но, конечно, когда прилетаешь из России в Америку, или из Москвы во Владивосток, испытываешь дополнительные перегрузки, так как часовые пояса сменяются, времени на адаптацию нет, да и на отдых у меня времени тоже не было.

На одиннадцатый день, признаюсь честно, я почувствовал серьезную усталость. Даже в какой-то момент стал ругать себя за то, что выбрал такой жесткий, нечеловеческий ритм мастер-классов. Но в то же время я задал себе вопрос: «Кто принял это решение?» Ответ был однозначный, категоричный: «Я сам!» Кто-нибудь тебя заставлял это делать? Нет. Я сам захотел за короткое время посетить как можно больше городов и как можно большому количеству людей передать знания. Все, перестань по этому поводу переживать! Стисни зубы и работай дальше. Ты же сам учишь людей, что человеческие возможности безграничны. Действительно, это так.

За короткий, буквально двухминутный диалог со своим внутренним «Я» я пришел в полное согласие с собой, к полной гармонии. И с потрясающим настроением продолжил свое турне.

Когда я вернулся в Москву, я посчитал, что за это время провел в воздухе более шестидесяти часов. Я встретился более чем с пятнадцатью тысячами человек. И это самое главное. Людям не нужно было тратиться на билеты и приезжать в Москву. Умнее было прилететь мне самому и передать ту важную информацию, которая реально меняет жизнь людей к лучшему.

В первые три дня после турне я сильно скучал без мастер-классов. Усталость проходит, перегрузки проходят, их просто забываешь. А просветленные глаза людей, слова любви и благодарности, море бурных эмоций остаются с тобой на всю жизнь. Самое главное, что, ставя перед собой максимальные задачи, нагружая себя донельзя, именно в этот момент мы становимся сильней, именно в этот момент мы становимся совершенней. Только через пот, слезы, бессонные ночи, нечеловеческие перегрузки мы можем добиться совершенства, мы можем стать сильней. Все, что не убивает и не калечит меня, делает меня сильней!

Пишу эту главу, и в памяти всплывают те мастер-классы, где я максимально выкладывался в работе. Чего стоит один наш 24-часовой мастер-класс! Проходил он в 2002 году в Подмоскovie на турбазе «Покровское». Это удивительное место словно специально создано для проведения семинаров. Доброжелательное руководство турбазы, замечательная природа и очень комфортный зал для работы на 500 человек.

В самом начале я объявил залу о своей на первый взгляд безумной идее: «Зачем нам работать двое суток по двенадцать часов, давайте всю программу пройдем за 24 часа!» В зале было 500 человек людей самых разных профессий, самых разных национальностей, от 14 до 82 лет. Я рассказал залу о нашей неисчерпаемой энергии, о наших безграничных возможностях и своим энтузиазмом зажег каждого человека в зале. Все проголосовали за то, чтобы включиться в этот суточный марафон!

Руководство турбазы, узнав о нашем безрассудстве, не поверило, что нормальный человек может непрерывно работать все 24 часа. Они сказали: «Ничего у вас не получится! Человек не в силах работать круглые сутки эффективно! К утру они все у вас будут клевать носом!»

Мы бросили вызов этому стереотипу. В первой же части мастер-класса я научил своих слушателей управлять своей энергией и своим эмоциональным состоянием. Я объяснил им, что они не только проведут эти 24 часа в прекрасном настроении и с ясным сознанием, но их эмоциональное состояние и энергия к концу будут только повышаться.

Ребята мне поверили, и мы ринулись в бой. Я знаю все законы ораторского искусства, сам постоянно провожу тренинги и мастер-классы и знаю, что надо беречь и голос, и связки, но я никогда не выполняю эти правила. Я всегда говорю настолько эмоционально, что уже через 10-12 часов непрерывных выступлений мой голос садится. Если ему дать отдохнуть хотя бы часа 3-4, он восстанавливается и становится как новенький - снова звонкий, громкий и энергичный. Но у меня не было возможности передохнуть.

На семнадцатый час непрерывной работы, а когда я работаю, я всегда хожу по сцене, мой голос сел. Но внутренние резервы любого из нас безграничны. Войдя в состояние полного эмоционального подъема, максимального эмоционального драйва, я преодолел хрипоту и смог продержаться все 24 часа.

Это был действительно удивительный мастер-класс. Я прекрасно помню, как мы делали мое любимое упражнение - хождение по углям.

Ночью рядом с лекционным залом раскладывается огромный десятиметровый костер. Мы выходим со слушателями к этому костру и окружаем его тесным кольцом. Звучит очень сильная музыка, и я объясняю, что огонь - это явление, которое вызывает в каждом человеке, животном и даже растении страх. Страх огня записан в нас на уровне генов. 1200 градусов жара, пламени и огня никто не сможет преодолеть. Я попросил каждого участника мастер-класса представить, что огонь на самом деле - это его личный страх, его болезни, его бедность. Это жадно пожирающее все пламя - наша самая большая проблема, которая мешает нам жить и развиваться...

Мы заходим в зал. Буквально в течение 1-1,5 часа я учу своих слушателей, как управлять своей волей, как концентрировать свою энергию, как раскрыть в себе внутренний источник силы.

Мы снова выходим к костру. Только теперь он прогорел, и мои помощники выложили из углей пламенеющую, пышущую жаром дорожку. Звучит прекрасная жизнеутверждающая музыка, и под этот бравурный марш абсолютно все участники включают всю свою энергию и бесстрашно проходят босиком по горящим углям! Каждый!

Обычно такие подвиги делают люди, которые тренируются с детства, - шаманы, колдуны, огнеходцы. Они держат это искусство в страшном секрете, поражая и восхищая людей своими возможностями. Представьте теперь, что чувствует обычный человек, неуверенный в себе, с болезнями, со своими страданиями, когда вдруг сам, без чьей-либо помощи, преодолевает это огненное море с температурой в тысячу градусов!

Я - прошел! Я - победитель! Все его страхи рассыпаются, как разбитое стекло. Представьте темную комнату, куда грязное, закопченное стекло не дает проникать свету. Вы берете молоток, бьете по этому стеклу, оно рассыпается на мелкие кусочки - и комната заливается прекрасным солнечным светом, мир меняется. То же самое происходит и у нас на мастер-классе. Человек просто разбивает раз и навсегда свои болезни, свою бедность, свою неуверенность и начинает жить заново. Мастер-класс можно сравнить со вторым рождением человека. За эти часы происходят настоящие чудеса!

И вот уже утро. Мы отработали 24 часа. Работники «Покровского» уже толпятся возле двери зала, чтобы посмотреть на нас, измученных и сонных, потому что у них в голове никак не могло уложиться, что человек может эффективно работать 24 часа. Ольга Смирнова, мой соратник и друг, проходя мимо этой кучки любопытных, подошла к ним и сказала: «Ну что, интересно? Думаете, что

все сломались?» Им действительно было по-человечески очень интересно. Ольга командует: «За мной!»

Распахивает настежь дверь и показывает весело смеющихся, активных, бодрых людей, которые отработали 24 часа и на подъеме, с триумфом заканчивали мастер-класс. Я же, закончив свой тренинг, прыгнул в автомобиль и поехал в офис проводить совещание.

Когда через три часа я позвонил на турбазу и поинтересовался, чем занимаются люди, мне сказали, что никто и не думает спать. Кто-то занимался спортом, кто-то проводил кружки здоровья, кто-то играл на гитаре возле костра, кто-то жарил шашлыки. Когда они разъехались по своим городам и рассказывали о нашем удивительном суточном марафоне, многие им просто не верили и просили показать фотографии. Показывали... Каждый из участников заблаговременно запасся фотоаппаратом и просил запечатлеть момент своего прохождения по углям, потому что знал, что людям всегда мало просто увидеть, надо еще и вложить перста... Но они все равно не верили и называли это каким-то сверхъестественным волшебством, чудом.

В связи с этим происходили забавные случаи. Пройдя мастер-класс, один из моих учеников, Генрих Эрдман, прямо в день приезда к себе домой в Ташкент попал на большую свадьбу. Вы представляете, какие свадьбы проводят в Узбекистане: 1000-1500 человек, огромные столы, ряды мангалов, сколько шашлыка жарится на этих свадьбах! Он рассказал о том, как он преодолел огонь, своим близким и родным. Никто не поверил. Все над ним стали смеяться. А кто-то стал говорить: «Да вас Довгань там зазомбировав, заколдовал! А так никто не может пройти по углям!»

Слово за слово - начался большой спор. Сразу же из нескольких мангалов высыпали на землю угли, на потеху и радость гостям. Генрих разулся и спокойно прошел по горячей дорожке. После него его подвиг решил повторить какой-то местный криминальный авторитет. Разулся, закатал брюки и попытался было залихватски пройти по раскаленному жару, но обжег ноги, и увезли его с той свадьбы на «скорой помощи» напрямик в больницу. Вот такие происходили истории.

Обычно я учу своих учеников никогда не хвастаться, никогда не говорить людям, что вы обладаете и управляете мощной силой. Люди в это все равно не верят. Пока человек сам не изменит себя, не пройдет по углям, ему сложно представить, что пенсионерка 86 лет может преодолевать огонь, работать 24 часа и при этом начинать свою жизнь заново, совершенно на другом уровне.

Для большинства людей это невозможно. Они живут в своем маленьком сером мирке, и все окружение, все родственники, вся история их предков, которую они могут проследить, говорит им о том, что они обычные люди. Живи и не высывайся! Куда ты со своим свиным рылом в калашный ряд! Но на самом деле это не так. Люди просто не знают о своих великих возможностях.

О том, например, что каждый человек без колдовства, без шаманов может быть абсолютно здоровым. В нас природой заложено в 10 раз больше, чем нужно, чтобы быть богатым и счастливым. Мы просто, к сожалению, не знаем, как управлять этой великой силой, как разбудить в себе гиганта, как из обычного человека - рабочего, служащего, пенсионера - быстро стать богатым и успешным. И только эти знания могут изменить наш мир. Только свет знаний, донесенный до каждого человека, может остановить войны, злость, жестокость и насилие. Другого пути нет!

Вот почему практически каждую субботу и воскресенье я с удовольствием сажусь в самолет. Я трачу время и деньги, чтобы изменить жизнь хотя бы одного человека. Но, к великому моему счастью, мне удастся изменить жизнь тысяч людей.

Не могу не рассказать еще об одном удивительном мастер-классе.

У меня возникла идея. А что если совместить обучение с отдыхом? Сказано - сделано! Я зафрахтовал самый большой корабль на Черном море. Многопалубная, белоснежная махина водоизмещением 10 тысяч тонн! И пригласил на свой семинар 540 человек из числа наших лидеров. Когда я поделился своей идеей со своей командой, все меня горячо поддержали. Семь дней обучения, да еще и путешествие по разным городам и странам - это здорово!

Я попросил своего друга Игоря Львовича Якименко заняться административной частью нашего прекрасного путешествия. Когда Игорь Львович приехал к владельцам корабля, он попытался им популярно объяснить, что поедут 540 человек, которые вообще не выпивают на отдыхе: «Поэтому во избежание каких-то лишних затрат не берите с собой алкоголь».

Представляете, как нелепо звучали его слова для опытных рестораторов и барменов, которые всю жизнь плавали в круизах и львиную часть дохода которых составляли именно продажи спиртного! Они, наверное, посмеялись над его «наивностью». Они просто не могли поверить, что такое возможно.

И вот 20 октября 2004 года 540 счастливых собралось на речном вокзале Сочи. Перед нами стоял многопалубный белоснежный

лайнера, и мы с радостью разместились в комфортабельных каютах. Честно говоря, я впервые плавал на корабле, для меня это был первый опыт. Я люблю отдыхать на природе, в тишине, наслаждаться прогулками, а если передвигаться, то только самолетом. Но чего только не сделаешь ради интересной идеи и любимой команды!

В первый же день путешествия наш корабль попал в сильнейший шторм. В шесть часов вечера у меня был первый тренинг. Наш корабль болтается из стороны в сторону, кому-то уже поплохело, но разве может какая-то стихия помешать нам в выполнении намеченного плана!

Выхожу в конференц-зал, держусь за какую-то опору и начинаю тренинг. Корабль качает ужасно, и я смотрю на своих слушателей то сверху вниз, то, наоборот, снизу вверх. Но нам это не помеха - мы провели достойный семинар.

Засыпая все в той же качке, я даже стал сомневаться в правильности нашей идеи. Неужели придется вести обучение в таких условиях, когда люди не могут нормально ни писать, ни стоять, а кому-то уже реально стало плохо?

Но судьба помогает решительным и смелым. Наутро мы уже наслаждались прекрасной солнечной погодой и не могли наглядеться на лазоревую голубизну тихого, присмирившего моря.

Терпкий свежий морской воздух, чайки, улыбки на лицах, люди выходили в портах, гуляли по городам, занимались шопингом, наслаждались жизнью - мы действительно попали в десятку.

Наша команда состоит из высокообразованных людей. На корабле только докторов наук было семнадцать человек, а кандидатов наук просто не счесть. Поэтому и тренинги были выдающимися. Я пригласил в наше турне своего друга Владимира Борисовича Толстогузова - выдающегося ученого в области биохимии. Он специально прилетел из Швейцарии, чтобы присоединиться к нашему путешествию. Этот удивительный ученый подарил нам глубочайшие знания в области зарождения жизни на земле, в области иммунной системы, в области питания, - он является признанным ученым номер один в области питания на земле. Человек, который свободно владеет пятью языками, редактирует несколько ведущих научных журналов и является четырежды доктором наук в области истории, химии, физики и экономики, Владимир Борисович буквально покорила всю нашу команду своей гениальностью и простотой изложения, казалось бы, самых сложных мировых открытий.

Но запомнился мне наш удивительный мастер-класс-отдых больше всего удивлением обслуживающего персонала и команды

корабля. Бармены и рестораторы были просто нокаутированы - в первый день они не продали ни капли алкоголя, во второй день произошло то же самое, и на третий день никто из нашей команды не покупает у них ни грамма спиртного... Они лихорадочно предприняли, казалось бы, безошибочный маркетинговый ход: объявили о наступлении «Нового года». А дело было летом. Это был просто отчаянный маркетинговый ход!

Новый год! Праздник! Бармены в костюмах Деда Мороза протирают бокалы, предвкушая наплыв желающих расслабиться, ведь на Новый год все пьют хотя бы шампанское. Но все их усилия были тщетны. Мы с удовольствием подхватили эту идею, пели, дурачились, разыгрывали друг друга и танцевали, но к стойке так никто и не подошел... На их лицах были растерянность и шок. Финал же их финансового краха был просто уморителен.

Это произошло в последний день. Наши ребята случайно подслушали разговор двух барменов. Представьте, стоят два совершенно убитых горем бармена. Один другому говорит: «Все бесполезно. Это же чокнутые, это же полные идиоты!» На что другой бармен ему гордо отвечает: «Все равно я их сломаю!» Этот «оптимист» выносит два ящика алкоголя - ящик шампанского и ящик водки - на середину ресторана и громко объявляет: «Дорогие друзья! Я хочу сделать вам подарок. Совершенно бесплатно я хочу угостить вас этими прекрасными напитками. Подходите и разбирайте!»

Никто из 540 человек даже не повел бровью. Наоборот, одна из слушательниц наших курсов подошла к изумленному покрасневшему парню и сказала: «Молодой человек! Это мы хотим сделать вам подарок. Возьмите, пожалуйста. Я с удовольствием дарю вам этот замечательный безалкогольный бальзам!»

Вернувшись с опущенными плечами, с бальзамом в руках, совершенно ошарашенный, к своему коллеге, этот бармен горестно сказал: «Ты прав. Они точно чокнутые...»

Представляете, 540 человек радовались, прыгали, как дети. Проводили КВНы, дискотеки, всевозможные веселые конкурсы, обсуждали глобальные мировые тенденции в науке и в политике. И при этом никто не выпил ни капли алкоголя.

Когда мы, все 540 человек, веселились и прыгали одновременно, наш белоснежный лайнер весом в 10 тысяч тонн раскачивался, как надувной матрац. Капитан и экипаж были в самом настоящем шоке. Когда мы делали упражнение «Праздник», веселились, накачивали свое эмоциональное состояние, Ольга Александров-

на Смирнова, проводя зарядку или разминку, громко кричала в микрофон: «Друзья, я вас не слышу! Друзья, я вас не слышу! Громче!». В этот момент все веселились, смеялись, свистели, дурачились еще громче в два раза.

И вот еще один диалог между двумя официантками. «Слушай, странные эти ребята. А старшая-то у них глухая. Постоянно кричит: «Я вас не слышу. Я вас не слышу».

Еще один примечательный диалог между обслуживающим персоналом. Один человек говорит другому: «Слушай, это, наверное, какая-то секта. Посмотри: не напиваются, ходят веселые, прыгают, как дураки, кричат и хлопают. Точно, секта». «Нет, - говорит другая, - сектанты - они бедные, а эти богатые. Заказали целый корабль. Это точно не секта».

Меня лично всегда забавляют оценки людей, которые со стороны смотрят на мои бизнес-семинары, на мои тренинги. Я всегда очень по-доброму отношусь к их непониманию, потому что точно знаю: если бы я шесть лет назад, будучи классическим бизнесменом, который не выходит из своего бизнес-мира, живет своей бизнес-жизнью - совещания, переговоры, презентации, перелеты, конференции, - попал на такое мероприятие и увидел, что взрослые дяди и тети прыгают, радуются, веселятся без всякой причины, я бы точно так же, как они, подумал, что это какая-то секта или какие-то сумасшедшие.

К сожалению, в современном мире мы привыкли ходить хмурыми, делать серьезный вид, привыкли к устаревшим, архаичным правилам жизни, которые нас разрушают, которые воруют наше счастье, воруют нашу энергию, воруют нашу любовь. Но так поступают все. Мы так привыкли. Тысячи лет люди вели себя именно так.

Большинству людей наплевать на мировые открытия в области физиологии, психологии, сознания, подсознания. Большинству людей абсолютно безразлично, что они могут изменить свою жизнь мгновенно, всего лишь за один мастер-класс. Не потому, что они глупые или страшные пессимисты, они просто не знают, что это возможно.

Я точно так же, как и все, думал, что после двадцати восьми лет переделать свой характер, переделать свою жизнь просто невозможно - все, живи так, как живут другие, не рыпайся и не дергайся.

Сегодня я понимаю, что это чушь, сегодня я понимаю, насколько легко можно изменить свою жизнь, изменить свой характер, победить свои недостатки, мгновенно стать сильным и мощным человеком, взяв под контроль свои мысли, осанку и слова. Можно всего за один семинар научиться управлять своим эмоциональным состоянием, своей метаболической памятью. Это легко, но многие

люди об этом пока не знают. И от этого в мире так много бедных, много больных людей, много страданий и горя.

Еще один подслушанный диалог между двумя гардеробщицами в спортивном комплексе «Лужники». Я проводил там двухдневный семинар, на котором присутствовало 11,5 тысячи слушателей. Естественно, мы во время тренинга точно так же веселились, включали громкую музыку, дурачились и прыгали, как дети. До нас в «Лужниках» выступала известная немецкая группа «Раммштайн». И вот стоят две вахтерши и обсуждают наш бизнес-семинар: «Слушай, вчера рок-группа была, но у Довганя круче», другая отвечает: «Вот дураки. Заплатили деньги, собрались и хвалят друг друга».

Когда я слышу такие оценки о моих мастер-классах, о моих семинарах, я могу только улыбаться. Скоро все изменится, скоро миллионы людей овладеют этими чудесными методиками. Сердце мое наполняется гордостью за то, что я одним из первых передаю людям уникальные знания об успехе, знания, которые меняют мир, которые меняют моих слушателей.

Как говорится, «если ты помог хотя бы одному человеку в жизни, ты прожил жизнь не зря». У меня есть великое счастье помогать тысячам, десяткам тысяч людей. За что я постоянно благодарю свою судьбу, матушку природу, мою команду, Господа Бога.

Спасибо, судьба! Спасибо за те страшные страдания, которые ты мне послала. Спасибо, матушка природа! Спасибо за те испытания, которые мне пришлось преодолеть. Только благодаря этому я стал сильным. Только благодаря этому я могу изменять жизнь людей.

Я самый счастливый человек на свете!

МАШИНОСТРОЕНИЕ

Сегодня, оглядываясь назад, я спрашиваю себя: почему я столько лет посвятил машиностроению? Почему, если меня всегда тянуло преподавать, я столько лет создавал новые производства? Тем более что я абсолютно уверен, что преподавать - моя миссия. Если я собираю знания по миру и не передаю их людям, я начинаю болеть физически. Я просто знаю, что, если я перестану вносить свою ноту в гармонию этого мира, хаоса в нем станет больше.

Тем не менее мой уход в машиностроение выглядел вполне логично.

В то время мне казалось, что в карате я добился своего предела. Я стал неоднократным победителем межрегиональных боев, и поскольку карате не является олимпийским видом спорта, я не видел для себя перспективы - куда двигаться дальше? Тогда я еще не понимал, что главное в карате - не победа над соперником, а победа над собой, борьба со своими слабостями, совершенствование духа. Да и откуда я мог это знать, если в то время мы жили за «железным занавесом». У нас не было серьезных учителей, и мы не могли поехать в Японию или Китай, чтобы учиться у выдающихся мастеров напрямую. Я был воспитанником советского большого спорта, и настоящей перспективой для меня виделись только крупные всесоюзные чемпионаты.

Тренерская работа в детской спортивной школе, конечно, была отдушиной в жизни, но она не приносила достаточно денег, чтобы прокормить семью - к тому времени я уже женился, и у нас родилась дочь Кристинка.

В то же время, бывая на практиках на Волжском автомобильном заводе, я не мог не восхищаться масштабом этого гиганта автоиндустрии. Весь наш город был, по сути, придатком ВАЗа. Практически все мои знакомые и друзья работали или на самом ВАЗе, или на предприятиях, так или иначе с ним связанных. Знал я и о недостатках этого производства: громоздкая система управления, раздутый бюрократический аппарат, несправедливая система оплаты труда, слишком сложная процедура продвижения новых моделей машин. Достаточно сказать, что первая модель «Жигулей» выпускалась здесь практически без изменений почти десять лет, в то время как лидеры автомобильной индустрии мира меняли модели, причем иногда кардинально, минимум раз в три года.

Поэтому мое решение связать свою жизнь с ВАЗом было вполне предсказуемо.

Решение это было навеяно романтикой того времени: я чувствовал в себе способность управлять большими массами людей, я знал, какие изменения нужно провести в первую очередь. Вдохновляло и то, что в стране началась перестройка. Мы все, особенно молодежь, не только задумывались о судьбе нашей страны, но и чувствовали необыкновенную веру в свои силы, возможность изменить то, что нам не нравилось. С этой точки зрения, ВАЗ как в капле воды отражал всю тогдашнюю схему хозяйствования с ее иерархией и господством идеологии.

Но если копнуть глубже, вернуться к самым истокам, заняться машиностроением на самом деле меня подвигло то, что я просто любил мастерить, делать что-то своими руками. Еще в детстве я придумывал нехитрые механизмы и приспособления, потом были занятия авиамоделизмом, а будучи студентом, я сделал три рацпредложения по облегчению труда рабочих на ВАЗе. Больше всего меня привлекало решение инженерных задач: как сделать этот механизм проще, технологичней, дешевле; как рациональней организовать процесс. Машиностроение мне тогда казалось той отраслью, с которой начнется преобразование и повышение конкурентоспособности всей нашей промышленности.

Я перевелся на вечерний факультет института и пошел работать на ВАЗ мастером. Попал я в один из уникальных цехов КВЦ - корпуса вспомогательных цехов. Здесь выпускали сложный зуборезный инструмент для изготовления гипоидных (практически бесшумных) автомобильных передач. Тогда это были самые передовые технологии в области металлообработки. Здесь я получил неплохую техническую выучку.

Но больше всего я благодарен судьбе за то, что она свела меня с удивительными людьми, почти волшебниками. Под моим началом оказались настоящие мастера, асы своего дела. Я с уважением называл их «кулибиными» за их незаурядную сметку и хваткий ум. Это Владимир Николаевич Баранкевич, Маяк Маркович Розов, Вячеслав Александрович Редькин. За плечами каждого из них стояли десятки изобретений и рацпредложений, по уровню своего мышления они заткнули бы за пояс любого академика. При всем при том они работали обыкновенными слесарями и не имели никакого поля деятельности для приложения своих «золотых» мозгов.

И представьте, какой стыд я испытывал перед ними, когда в конце месяца мне приходилось делить скудную 200-рублевую

премию на 40 человек. Кроме мастеров-асов в цехе работали и лентяи, и прогульщики, но премию нельзя было давать все время одним и тем же. Приходилось лавировать, но недовольные находились всегда.

Я понимал, что эти производственные отношения и система оплаты безнадежно устарели, они несправедливы по самой сути, и решил со всей своей молодой энергией, что все это можно и нужно изменить коренным образом - хотя бы на уровне цеха. Я разработал модель перевода цеха на хозрасчет и выставил свою кандидатуру на выборы начальника КВЦ.

Но оказалось, что мое новаторство пришлось не ко двору. Иерархические жернова ВАЗа смололи в муку мою инициативу. Пост начальника цеха занял зять одного из руководителей производства, а я, распрощавшись со своими «кулибиными», как потом оказалось, ненадолго, ушел на строительство здания научно-технического центра ВАЗа.

Новая работа на первых порах поглотила всю мою неумную организаторскую энергию. Центр строили генеральные подрядчики, а я курировал их работу как представитель ВАЗа. Темпы строительства были очень высокими, и мне приходилось проводить на площадке круглые сутки. Не счесть трудовых подвигов, которым я стал свидетелем. Мы работали под девизом: «Сделай или умри!» К примеру, нам поставили задачу: до 1 января закрыть цех от зимнего холода. Это в громадных километровых помещениях, где только ворот требовалось установить два десятка, не считая огромных окон и огромного количества щелей! Свою задачу мы выполнили - последние ворота ставили уже в темноте, под светом прожекторов, 31 декабря. После чего я слег с дикими спазмами в желудке, хотя до этого не болел ни язвой, ни гастритом.

От перемены мест слагаемых сумма, как известно, не меняется. Как бы я ни работал, я видел, что мой труд - это капля воды в море. Как бы я ни старался изменить что-то в существующей системе производственных отношений, мои усилия пропадали втуне, поглощаемые громадой гигантского, циклопического производства. Я понял, что это не мой путь, но не представлял, где и как я могу реализовать свои амбиции.

Я любил решать технические задачки. А если есть любовь к задачкам, задачка найдется.

Однажды, гуляя по Москве со своим приятелем Игорем Ладониным, мы купили пакет вкусных, хрустящих картофельных чипсов.

Нужно отметить, что в годы моей молодости на весь Советский Союз с населением более 260 миллионов человек чипсы выпускали всего два завода. Один завод находился в Прибалтике, а другой в Москве, на фабрике «Колосс».

В общем, чипсы тогда были в диковинку.

Стоял прекрасный солнечный зимний день, мы шли по улице и с удовольствием лакомились этим хрустящим чудом. Мне как инженеру стало интересно, а как можно так тонко и ровно нарезать картофель, да еще и в таких больших количествах. Затем я задумался: картофеля и подсолнечника в России с избытком, и если создать оборудование небольшого размера, которое могли бы использовать люди в маленьких городках, в деревнях, то можно сделать огромный бизнес, заработать огромные деньги и создать сотни тысяч новых рабочих мест!

Эврика!

С этой минуты я не мог думать ни о чем другом. Все остальное мне стало неинтересно. Как сделать машину, как наладить серийный выпуск таких машин? Эта мощная идея превратилась в мою заветную цель и захватила все мое существо. Я не мог дождаться, когда приеду в Тольятти и окажусь на заводе в своем цехе КВЦ. Цех был уникальным, в нем сосредоточилось самое сложное высокоточное оборудование, позволявшее сделать в области механики и машиностроения практически все.

Эту идею я выложил своим «кулибиным». У нас всегда были хорошие отношения, но на этот раз, я думаю, их привлекла сама сложность и нестандартность задачи, бросившая вызов их таланту. И они, умудренные опытом мастера, которым было уже далеко за 40, на удивление легко поддержали меня, мальчишку. Мы решили в нерабочее время помозговать над чудо-машиной.

С чего начать? Решили с главного - с картофелерезки. Первое решение, которое пришло нам в голову, - это изготовить несколько десятков очень тонких ножей и натянуть их, как натягивают ленточки. У нас получилась такая гребенка из многих стальных, тонких, остро заточенных ножей. Но когда мы попробовали нарезать этой гребенкой картофель, у нас ровным счетом ничего не получилось. Один нож легко разрезал картофель на две половины, потому что половинкам есть куда расходиться, но когда эти ножи стоят рядом, то картофелина раздавливалась на мелкие кусочки. Поэкспериментировав с «гребенкой», мы стали думать еще упорнее, как это сделать, у нас появился еще больший азарт, еще большее желание создать машину.

Я увлекался все больше и больше. Первые опыты и первые неудачи разожгли в моем сердце настоящую страсть. Мы опробовали десятки способов нарезки, мы постоянно собирались, обсуждали, делали мозговые штурмы, и хотя никому из «кулибиных» я не платил зарплату, моя команда точно знала, что, если мы добьемся успеха, они заработают большие деньги.

В конце концов мне в голову пришла простая мысль: почему бы не съездить на сам «Колосс» и не посмотреть, как устроены западные машины. Ведь проще создавать машину, используя уже имеющийся опыт.

Недолго думая, я пришел на фабрику и прикинулся студентом, который делает курсовую работу в политехническом институте. Я объяснил, что мне очень важно посмотреть технологический процесс, иначе курсовая не получится. В то время в Советском Союзе не существовало понятия «коммерческой тайны», люди были очень отзывчивыми, открытыми и простыми. Мне с удовольствием показали всю фабрику. Надев белоснежный халат, я вместе с начальником производства подошел к заветной машине. Машина была огромна, как паровоз, она гудела, излучала жар, отовсюду текла вода, свистел сжатый воздух. Вкусно пахло жареным картофелем.

Более волнующих минут в жизни у меня не было. Мы столько сил отдали, чтобы узнать, как решить эту задачу, и вот, наконец, я получу ответ... Я предвкушал этот момент, потому что на эту задачу мы потратили не просто часы, а дни, недели упорного труда.

Решение оказалось простым до гениальности: вращалась огромная центрифуга, раскручивала картофель, и он прижимался к стенкам барабана, где стояли восемь тонких ножей. С каждым кругом с картофеля срезалось восемь тонких, прозрачных ломтиков. Так как скорость была огромна - несколько тысяч оборотов в минуту, производительность у этого простого и удивительного механизма была невообразимой: десять тонн чипсов в час. Я стоял и смотрел как завороченный.

Там же я узнал еще одну очень важную вещь: нужно вымывать из картофеля крахмал, иначе чипсы получатся жесткими и невкусными.

Короче говоря, хотя всю машину скопировать было невозможно, по крайней мере я теперь знал, как нам сделать картофелерезку. Окрыленный, я приехал домой и, собрав своих мужиков, выложил им все, что узнал. Они почесали свои «золотые» головы, и мы с утренним рвением продолжили создание нашего первого механизма.

Нужно сказать, что в то время я параллельно занимался большим количеством дел. Учился на вечернем отделении института, работал

на заводе, создавал наш первый кооператив со смешным амбициозным названием «Пландем», что расшифровывалось как «План. Делаем миллионы», занимался нашим чипсовым агрегатом. Вообще, я все в жизни делаю параллельно - это единственный способ сжать время.

И вот мы с дорогими моими единомышленниками начали творить чудо. Поверьте, друзья, создание нового оборудования, решение даже простых технических задач можно сравнить только с чудом.

Представьте, в вашей комнате нет ничего, есть только задача - сделать хрустящий картофель, создать оборудование, которое было бы простым в обращении, чтобы его мог использовать любой фермер. Вы не знаете, как оно будет выглядеть, сколько оно будет занимать места, круглым оно будет или квадратным - вы ничего не знаете.

Вы просто начинаете творить.

Момент творчества опьяняет, он является моментом концентрации вашего интеллекта, ваших знаний, вашего трудолюбия и вашего упорства. В этот момент совершенствуется ваш дух.

Чертим эскизы, спорим, обсуждаем. К сожалению, я тогда много курил, и все наши обсуждения проходили в рабочих курилках. Как только наступал перерыв на обед, вместо того чтобы бежать в столовую, мы собирались тесным кружком единомышленников, закуривали, раскладывали промасленные бумаги, брали тупые карандаши и начинали чертить и спорить. Каждый предлагает свою идею, свою версию, она тут же разбивается в пух и прах каким-нибудь метким замечанием, появляется новая, и так до бесконечности.

В итоге в вашем помещении появляется машина - сначала это просто набор железяк. Но постепенно, шаг за шагом, она вырастает, как вырастает гриб в лесу. А момент испытания - это всегда особый момент в жизни любого творца. Будет работать или не будет? Правильно мы все решили или нет?

Никогда не забуду первое испытание нашей картофелерезки. Запустив ее, мы как дети, как любопытные школьники собрались вокруг и стояли завороченные, с широко раскрытыми глазами. Двигатель загудел, через редуктор все это передается на турбину, которая должна раскрутить наши картофелины со скоростью несколько тысяч оборотов в минуту. И вот Маяк Маркович Розов с трепетом высыпает первое ведро картошки в гудящую, прыгающую, трясущуюся машину.

Прошли доли секунды. О том, что все эти ломтики будут вылетать из центрифуги, естественно, никто и не думал. И вдруг на нас словно золотой дождь, словно нефтяной фонтан, обрушились ты-

сячи тонких, прилипающих, пропитанных водой и крахмалом ломтиков картошки! Как мы смеялись! Как радовались нашей победе!

Мы, грязные, в крахмале, в картофеле, мокрые, жали друг другу руки, обнимались, хлопали друг друга по плечу. Мы решили задачу! Такие моменты я считаю самыми счастливыми, самыми выдающимися в нашей жизни.

Итак, первую задачу мы решили. Но тут же перед нами выстроилась длинная цепочка других, не менее важных задачек. Как сделать, чтобы крахмал вымывался? Чтобы картофель подсушивался? Чтобы прожаривался в кипящем масле равномерно? Как сделать, чтобы масло с чипсов стекало, как фасовать, как запаивать пакетики?

Бесконечное число задач. И каждую должен решать механизм: простой или сложный, но этот механизм состоит из десятка-сотни деталей. Его нужно придумать, разработать, его нужно создать.

Но трудности делают настоящих предпринимателей только сильнее, только еще больше разжигают их желание добиться успеха.

Мы очень долго возились с отмыванием крахмала, предлагались разные чертежи, разные подходы, но в какой-то момент я предложил пойти по принципу стиральной машины. Мы сделали опытный образец и сразу добились хороших результатов - крахмал вымывался очень быстро.

Шаг за шагом мы решали одну задачу за другой, но пришел день, когда я понял: денег не хватает. Тренерским трудом я зарабатывал очень прилично, но этого заработка было явно недостаточно, чтобы покупать материалы и оплачивать работу людей.

Да, я и тройка «кулибиных» работали бесплатно, за идею, за будущую прибыль, за перспективу. Но чем сложнее становилась машина, тем больше требовалось привлекать сторонних мастеров. А это уже деньги.

И вот мы остановились. Денег нет! Материалы купить не на что, подрядчикам оплатить нечем. Наверное, кого-то это очень сильно расстроило бы, только не меня. Я всегда знал, что из любого положения есть достойный выход. Самое главное - направить на решение задачи весь свой интеллектуальный потенциал, весь свой дух, все время, которое у тебя есть, даже когда ты спишь. И выход обязательно найдется.

Я отчетливо помню тот зимний вечер, когда я нашел выход из своего первого финансового кризиса. Где взять деньги, где взять стартовый капитал? Решение словно снизошло свыше: нужно напечатать книгу - учебник по карате. В то время на карате был настоящий бум. Все, в прямом смысле слова, ринулись в спортивные залы,

все мечтали быть похожими на Брюса Ли и Чака Норриса. Но литературы не было, учителей - тоже. А я накопил достаточно приличный методический опыт и имел ответы на многие вопросы.

Книгу мы с нашими тренерами писали моим излюбленным способом - заперлись на выходные в квартире и не вышли оттуда, пока не закончили последнюю главу. Получилась книга-сенсация. Это была первая книга с осмысленной методикой, на голову превосходящая неграмотные переводные брошюры. Я отредактировал главы, подготовил макет, присовокупил к тексту иллюстрации и все это добро отнес в типографию.

Через две недели мы получили первый тираж - сорок тысяч новеньких, пахнущих типографской краской книжек с иероглифом «Карате-до» на обложке. Мне было очень приятно видеть готовый результат наших бессонных ночей, но что с ним делать - как его продавать, не представлял себе совершенно. Я сел в свои старенькие «Жигули» и развез книжки по киоскам. Через неделю было продано всего 100 штук. Получалось, что я с такими темпами буду продавать ее лет двадцать. Меня это категорически не устраивало.

Как дать знать людям, что такая книга существует? Как донести эту информацию до потребителя? Я решил взять кредит в банке под сумасшедшие проценты и дать рекламу на всю Россию.

Через месяц мы смогли не только оплатить все наши долги, но и сделать серьезный прорыв в создании чудо-машины. Мы были счастливы - мы смогли своими руками, буквально из ничего создать линию по производству машин по выпуску чипсов и запустить первый наш большой бизнес.

Дорогой читатель! Делая первые шаги в бизнесе, очень важно понять, к чему у вас больше лежит душа - вы хотите производить какую-то продукцию или оказывать услуги. Это как в той сказке: вы стоите на перекрестке дорог, направо пойдешь - коня потеряешь, налево пойдешь - полцарства найдешь.

Итак, самое трудоемкое, самое затратное направление - это производство. Я начинал свой бизнес с самого затратного из затратных - с машиностроительного производства. Я разработал и наладил массовое производство первой в бывшем СССР компактной установки по производству чипсов. Первым в СССР я начал выпускать пиццерии, которые сам разработал, сам сконструировал и сам опробовал. Первым наладил производство мини-хлебопекарен, в которых можно было испечь хлеб по невиданным тогда рецептам.

Поэтому я обладаю достаточным опытом, чтобы дать вам совет: в производстве очень важно доходить до всего самому. Особенно когда дело касается создания принципиально нового производства.

Я добился успеха не сразу. Но он все-таки пришел. Потому что в производстве всех этих машин я был не сторонним наблюдателем или инвестором, а сначала они все родились в моей голове. Я сам лично разрабатывал чертежи, вдохновлял конструкторские группы, сам лично делал промышленные образцы, разрабатывал технологический процесс и запускал производство этих сложных аппаратов.

Скажу сразу: путь производственника - это самый сложный, самый трудоемкий, самый финансово затратный путь к успеху. Но именно эти люди меняют весь материальный мир. Именно эти люди создают продукт. И рождение каждого продукта - это как рождение ребенка. Сначала девять месяцев беременности, вы мучаетесь, ломаете голову, потом роды, а потом очень трудный и сложный путь формирования и становления этого ребенка - продукт нужно довести до ума и вывести на рынок.

Машиностроение стало для меня суровой школой. Оно научило меня, что легких путей в жизни не бывает. Но оно и подарило мне драгоценные уроки: продумывать весь процесс создания нового от начала до конца, использовать нестандартные приемы в продвижении своего продукта, уважать чужой опыт, но не делать из него фетиша и, главное, - не останавливаться, доводить задуманное до конца.

Именно за это я благодарен машиностроению.

ОДИН ДЕНЬ МОЕЙ ЖИЗНИ

Сегодня я пишу эти страницы и по-настоящему горжусь собой, горжусь своей командой. С восхищением вспоминаю те нечеловеческие усилия, те подвиги, которые нам всем вместе пришлось совершить, запуская машиностроительный бизнес. Именно они, эти усилия, и сделали нас настоящими людьми.

Пишу эти слова искренне, открыто - у меня нет желания приукрасить свою жизнь и сорвать аплодисменты. Когда ты три раза подряд разоряешься и после каждого разорения поднимаешься на ступеньку выше, когда три раза подряд общество сначала возвеличивает тебя, а потом резко начинает ругать, потом снова хвалит, и снова ругает, ты начинаешь понимать, что все эти похвалы, ругань, вся эта суета не имеет никакого отношения к тебе лично, к твоей душе, к твоей внутренней жизни.

Пройдя огонь, воду и медные трубы, я остался таким, каким и был. Мне удалось сохранить свою душу, свои человеческие ценности, которые я не менял ни в богатстве, ни в бедности, ни в славе, ни в критике или клевете. Не менял, потому что, выйдя на определенный уровень внутреннего развития, я понял, что, конечно, можно жить, как все, но тогда не будет тебя самого, не будет твоего духа.

Прожив много лет в состоянии, когда ты думаешь, говоришь и делаешь одно и то же, ты уже не можешь отказаться от наслаждения быть самим собой, от наслаждения цельностью, внутренней правдой, внутренней силой.

Вот почему я с удовольствием хочу поделиться, может быть, самым главным открытием в своей жизни. Только мечта и настоящие трудности, испытания, сверхчеловеческие усилия делают из человека большого лидера.

Когда мы занимались машиностроением, мне одновременно приходилось выполнять очень много обязанностей. Ну, во-первых, я был разработчиком и инженером. Во-вторых, я был главным продавцом. В-третьих, я лично рекламировал нашу продукцию, являясь и рекламным, и пиар-агентством в одном лице. Кроме того, мне са-

мому приходилось участвовать в решении очень многих вопросов производства и выпуска готовой продукции.

Сегодня, когда я вспоминаю тот свой рабочий ритм и то количество задач, которые параллельно решал, мне кажется, что это был не я. Такой объем работы просто не под силу одному человеку! Но тогда нам даже в голову не приходило измерять нашу работу, задумываться о нагрузках. Линия по производству машин, делающих чипсы, была уже налажена, и каждый день с конвейеров сходили тысячи маленьких агрегатов, расходящиеся по всей стране. Мы же были увлечены новой мечтой - построить 100 тысяч маленьких хлебопекарен и изменить жизнь в нашей стране: создать миллион рабочих мест, накормить свежим хлебом самые отдаленные регионы и села. Я не обращал внимания в тот момент ни на свою одежду, ни на машину, на которой езжу, ни на квартиру, в которой живу, ни на что, кроме самого главного - работы.

У Владимира Яковлевича Ворошилова - гениального телеведущего и мэтра нашего телевидения - был любимый тост. Когда заканчивался прямой эфир «Что? Где? Когда?», все собирались на фуршет - выглядело это очень просто, демократично: нарезанные на скорую руку бутерброды с ветчиной и сыром, минеральная вода, шампанское, соки. Совершенно измотанный Владимир Яковлевич брал в руки бокал и говорил свой замечательный тост: «Я хочу выпить за самую любимую женщину в мире. С ней я ложусь спать, с ней я провожу все свое время, ею я восхищаюсь, ей я поклоняюсь. Если я предам ее, она может меня убить. Я поднимаю бокал за свою любимую работу!»

Хронометраж моих будней сохранился в моих рабочих дневниках. А выглядели эти будни примерно так.

Глубокая ночь, я сижу за чертежным столом, делаю эскизы или чертежи, просматриваю готовую детализовку, и у меня создается впечатление, что эта чертежно-конструкторская работа никогда не кончится. Пока у нас есть только печка, но вся хлебопекарня состоит из тысяч разных элементов. Каждый из них нужно прочертить, рассчитать их соединения, - это кипа чертежей, гора нерешенных инженерных, технологических вопросов. И за все отвечаю я лично. Я понимаю, если я этого не сделаю, все пойдет насмарку, множество людей потеряют работу. Несколько лет нечеловеческого труда можно будет просто выкинуть в корзину. Несмотря на усталость, несмотря на закрывающиеся веки, напрягаю всю свою волю - и решаю очередную техническую задачу. Ну, все! Четыре часа ночи, пора поспать, иначе не смогу эффективно работать с утра.

Я не засыпаю, а выключаюсь, как электрическая лампочка. Когда вы нажимаете выключатель, свет мгновенно исчезает. Так же выключается мое сознание - доля секунды, и я проваливаюсь в глубокий свинцовый сон.

5 часов 30 минут. Просыпаюсь без будильника - за годы перегрузок мозг научился включаться в нужное время сам. Со студенческих лет пользуюсь часами, которые светятся в темноте, приоткрываю глаза и вижу, что есть еще тридцать минут. Закрываю глаза и просыпаюсь ровно через тридцать минут.

За все эти годы я проспал только один раз, и то, когда не было назначено встреч, не было обязательств перед другими людьми.

6 часов утра. Автоматически, за считанные минуты привожу себя в порядок. Не занимаюсь ни зарядкой, ни физическими упражнениями, - просто некогда, вся жизнь превратилась в сплошную работу.

6 часов 30 минут. Перед подъездом дремлет в машине мой бесшумный водитель, воспитанник и друг Игорь Голубко. Едем на работу.

Мне всю жизнь везло с людьми. И то, что судьба послала мне такого толкового парня, такого помощника с его добрым сердцем и искренней заботой, - это дорогого стоит. Он не просто был моим водителем, он был настоящим моим помощником, адъютантом, и я, конечно, до сих пор благодарен этому человеку, всегда называвшему меня «батей».

7 часов. Офис уже гудит. Вся команда в сборе. В каждом кабинете горит свет - идут телефонные переговоры с Дальним Востоком, Сибирью, Уралом. Ощущение, словно у ребят и не было короткой бессонной ночи. В то время все офисы, все фирмы в Тольятти начинали работу с 9-10 часов, но у нас такой роскоши не было. Мы не могли себе позволить потерять ни часа.

Я уже сижу в рабочем кабинете, и мой мозг работает как компьютер. Заходит человек, руководитель одного из подразделений, мы обсуждаем закупки комплектующих и материалов, из которых делаются наши замечательные хлебопекарни.

Сегодня при стабильно работающей экономике, при помощи Интернета найти что-либо очень просто. Но в тот страшный период «шоковой терапии», когда большинство заводов остановилось, когда экономические связи, налаживаемые в бытность Советского Союза десятилетиями, разрушились, не было никакой информации, и достать что-либо было большой проблемой.

Выглядело это примерно так. Допустим, у нас нет двух скоростных моторов на 700 и 1500 оборотов в минуту. Они нам просто необходимы для наших тестомесильных машин. Мы не знаем, где их

взять. Но мы знаем, что раньше их выпускали где-то на Украине, в каком-то городе. Украина уже другое государство, там другая валюта. В нашей стране бардак, а там еще больший бардак. Разруха, запустение. Одним словом, шоковая терапия.

Наши экономисты объясняли, что по-другому просто нельзя. К сожалению, у нас тогда не было своего Дэн Сяо Пина - перестройку мы начали раньше Китая. А оказалось, можно перестраивать экономику намного умней, безболезненней и человечней. Но тогда мы этого не знали. Мы решали те задачи, которые каждый день ставила перед нами жизнь.

7 часов 05 минут. Вызываю Дмитрия Козлова: «Димка, срочно надо найти эти моторы. Без них мы не можем ничего сделать». «Все понял. Ближайшим самолетом вылетаю».

Мы тогда заказали в ателье специальные пояса, которые напоминают жилетку с множеством карманов, потому что платежная система тоже была разрушена. Переправить деньги в другой город было просто невозможно. Любой наш руководитель, любой снабженец надевал такую жилетку, распахивал пачки долларов по карманам так, чтобы не показала «рамка» в аэропорту при досмотре, и - вперед, навстречу судьбе. Отправляешь человека незнано куда, незнано к кому и незнано по какой цене купить эти скоростные моторы, которые есть только там. Сегодня, может быть, кому-то из молодых предпринимателей это покажется диким, но мы жили именно так.

Дмитрий Козлов тогда исчез. Изредка он, правда, звонил, неразборчиво кричал в трубку, что жив, что ищет, что нашел, но завод не работает, и он выгребает у них все, что есть на складе и в сараях работников, которым не платили зарплату и которые растащили эти моторы по домам. В общем, мы забеспокоились.

И вот через две недели приезжает запыленная фура, из нее вылезает совершенно обросший, похожий на Робинзона Крузо наш Дима, уставший, разбитый, грязный, с бессонными, заспанными глазами, и с гордостью объявляет: «У нас есть двигатели!»

Открываем машину и видим гору двигателей, пересыпанных какой-то соломой, какими-то опилками, потому что и упаковки-то в то время нормальной не было. Куда разгрузить это богатство? Склад переполнен. Володя Фролов говорит: «Давайте отвезем к моим родителям в деревню. У них есть большой сарай». Гоним фуру в деревню километрах в 15-20 от Тольятти и разгружаем в этом легендарном сарае.

Пишу эти строки и улыбаюсь: действительно, работали мы как в каком-то сумасшедшем доме. Всплывает в памяти такой эпизод. Проводим в Москве совещание дилеров, их у нас было 37 человек по разным нашим регионам и странам, и все они действительно были наши друзья. Мы доверяли им, как себе. Никто из них за все время работы не обманул нас ни на копейку. Мы отправляли им продукцию на миллионы долларов и через какое-то время, когда были реализованы хлебопекарни, получали столько же денег.

И вот из Ленинграда приезжает новый дилер. Почему новый? Да потому, что старый не справился со своей работой, и, наделав не по нашей линии кучу долгов, просто смылся от бандитов. В офисе осталась одна секретарша. И когда она осталась без начальника, без его ценных указаний, она, будто солдат, подхватывающий в бою знамя, просто подхватила работу и стала самым лучшим нашим дилером. Хрупкая, обычная девушка развернула такую бурную деятельность на северо-западе России, что мы все были просто поражены. И вот мы собираемся в гостинице, проводим совещание, обсуждаем новые образцы оборудования, улучшение сервиса, рекламную кампанию... А в конце совещания эта девушка подходит ко мне и говорит: «Владимир Викторович, я привезла деньги за продукцию». Деньги - это три коробки денег. Три серые, картонные коробки, доверху набитые деньгами в разных купюрах и в разных валютах. Возможности проплатить иначе просто не было.

Я беру документы, беру эти деньги и еду с ними в аэропорт. Прохожу контроль, мой багаж просвечивают, и милиционер, как сейчас помню, очень добродушный, толстый дядька, отзывает меня к себе в отделение. И с улыбкой, по-доброму так говорит: «Слушай, у тебя там лежит много денег. Дай нам немножко, поделись с нами, а то ведь мы сейчас задержим тебя. Я вижу, что бумаги у тебя в порядке, но ведь снимем с рейса, начнем выяснять, сделаем запрос». Я просто был убит наповал его простотой и добродушием. С улыбкой открыл одну из коробок, достал, не помню уж сколько пачек денег, отдал ему, и клянусь вам, с хорошим настроением поехал дальше.

Вот такие были лихие времена.

Случалось, конечно, что наших ребят грабили. Но, слава богу, за все это время не погиб и не был покалечен ни один человек. Слава богу, судьба к нам была благосклонна, и мы пережили весь этот ад, весь этот бандитский беспредел, не понеся ни одной потери.

Итак, возвращаемся в кабинет.

7 часов 10 минут. Забегает с квадратными глазами главный инженер и сообщает: «Мы не успеем сдать чертежи. У нас заболели два конструктора». Даю ему страшный нагоняй.

В то время я был совершенно другим руководителем: жестким, бескомпромиссным. Я был как огонь и вода, как тишина и взрыв. С одной стороны, обнимал, ласкал людей и восхищался ими, но с другой - мог дать такой разгон, что человек готов был провалиться сквозь землю. Как я тогда любил говорить: «Наша школа жесткая, но справедливая».

Даю разгон главному инженеру, и вместе с ним находим решение. Он берет чертежи, едет в свой бывший конструкторский отдел на Волжском автомобильном заводе и размещает чертежи там, задано давая ребятам возможность подработать.

7 часов 20 минут. Технолог с помощником заносят кучу хлебных форм. Обсуждаем, какие формы лучше закупить, как в каждой из них идет выпечка, сравниваем режимы выпечки, проясняем разницу в технологических процессах замеса и выбираем оптимальные рецептуры. На это совещание уходит около часа. Вопрос, на самом деле, архиважный - какой формы и какого вкуса хлеб будут выпекать в наших хлебопекарнях, сколько он будет весить, как будет выглядеть на полках магазинов, как его воспримут покупатели...

Вкусовые качества, органолептика, рецептура - огромный пласт вопросов, в который нам всем приходится погружаться заново, потому что до нашей компании все хлебопекарни Советского Союза работали по стандартным рецептурам, в стандартных формах выпекали стандартный хлеб, и технология его изготовления не менялась десятилетиями. Мы же открывали новый рынок. Наши маленькие хлебопекарни позволяли делать совершенно другую выпечку и сдобу, поэтому необходимо было параллельно с оборудованием создавать и сами рецептуры и формы - все то, чего до нас еще не было.

Сначала для нас это был темный лес. Но мы разобрались очень быстро. Подобрали талантливых специалистов, которые зажглись нашей мощной идеей и создавали поистине шедевральные рецептуры. Во всем был творческий подход, энтузиазм и невероятная гонка со временем.

8 часов 20 минут. Заканчиваем совещание, я делаю пометки в ежедневнике и при этом, нужно отметить, постоянно курю. На столе лежит пачка с сигаретами, огромная пепельница с бычками и огромная кружка с кофе.

К вечеру голова просто раскалывалась от этих сигарет и от безумного количества литров выпитого кофе. Иногда мне казалось,

что кофе скоро начнет вытекать у меня из ушей, настолько я накачивался этим вредным и ненужным напитком. Но это сегодня я такой умный и рассудительный. А тогда был просто единый водоворот. Водоворот судьбы, лиц, событий, поступков, - страшные перегрузки, и думать о своем здоровье, честно говоря, было просто некогда. Да и не было такой культуры. Мы все курили, все пили кофе, алкоголь и считали, что это нормально.

Конечно, с алкоголем я всегда боролся, но в тот момент нам было не до здоровья. Была только одна цель - создать лучший образец хлебопекарни и запустить его в работу.

8 часов 30 минут. Бужу Голубко, мчимся на завод. Слава богу, тогда в Тольятти не было пробок и можно было за 15-20 минут добраться в любую точку города. Своих производственных площадей у нас тогда не было, и мы арендовали их на заводе пожарных изделий в Комсомольском районе. Завод был практически разорен и уже несколько месяцев простаивал. Не помню, сколько мы платили за аренду, но главная проблема была в совершенно взбалмошном директоре. У него был оригинальный способ решать любые вопросы. Чуть что, он давал команду закрыть на вахте ворота, - наших людей просто не пускали в цех.

8 часов 45 минут. Подлетаем к заводу, наши ребята греются в машинах, кто-то стоит на улице, притопывая ногами, курит - на рабочие места попасть никто не может. Спрашиваю у нашего начальника смены: «Что произошло?» Он мне объясняет, что этот придурок, не помню, как звали этого директора, дал команду не пускать, потому что кто-то из наших рабочих послал его на три буквы.

Мы боремся за каждую минуту, у нас нет ресурса времени, чтобы долго делать проект, а мне приходится улаживать такие глупые конфликты, испытывая при этом унижение и досаду на самодурство таких вот чиновников.

Залетаю к директору в кабинет с самой добродушной улыбкой, будто передо мной сидит любимейший человек на свете. В душе я, конечно, готов просто выкинуть его из окна, но я прекрасно понимаю, что конфликт только отбросит нас на несколько недель назад. Проблема машиностроения и сложность аренды чужих площадей в том, что у тебя оборудование, оснастка, инструмент - десятки, сотни тонн металла. Чтобы перевезти всю эту махину в другое место, смонтировать, подключить, потребуется время. А его нет.

Пятнадцать минут уходит на то, чтобы, улыбаясь, рассказать этому негодяю, какой он великий, какой он мудрый и умный и какие мы

дураки. И то, что я этого невоспитанного недоумка, который вам, ваша светлость, нахамил, обязательно выгоню, выгоню сегодня же, выгоню с треском. Естественно, это все слова, глупая игра. Но ситуация, согласитесь, нелепая: какому-то, мягко говоря, чудаку, которому нечего делать, мы платим деньги за то, что он не дает нам работать.

Такие вот были издержки переходного периода.

9 часов 00 минут. Сбегаю вниз, открываем ворота, начинаем рабочий день. Потерян целый час. Настроение - никакое. Но уже через несколько минут мы забываем про этот инцидент. Перед нами стоят конкретные технические вопросы.

Еще месяц назад я расстался с надеждой, что наш конструкторский отдел сможет разработать достойную хлебопекарню. Ребята слабые, далекие от жизни, никогда не работали с металлом, хотя и были лучшими конструкторами ВАЗа.

Несмотря на то что на работу я брал только лучших специалистов, на выходе мы получали от них какие-то неуклюжие, тяжелые конструкции. Образцы, которые мы делали по их чертежам, напоминали тяжелые танки или бронемашины. Сколько ненужного металла, лишнего веса, сколько ненужных усилий! Я с болью смотрел на эти продукты их «творчества». При всем уважении к их человеческим качествам, преданности, самоотдаче, работоспособности надо признать, что у ребят просто не было таланта.

В технике мало просто что-то понимать, ее надо чувствовать, любить, ощущать как живой организм. Конечно, их вины в этом не было, они делали так, как их научили. Нужно учитывать и наш советский менталитет, ведь в Советском Союзе никакой борьбы за экономию не было. На словах-то она, конечно, была. Лозунги висели, плакаты: «Экономика должна быть экономной!» или такой перл: «Экономьте на сэкономленном!». Но в жизни всем было наплевать, сколько тонн весит станок или другое устройство. Десятилетия такой безответственности, конечно, воспитали целые поколения инженеров, не способных создать ничего конкурентоспособного в области машиностроения.

Создание опытных образцов вообще, и наших в частности, - длительный и очень трудоемкий процесс.

Сначала четко формулируется задача, затем начинается непрерывная, бесконечная череда совещаний, где каждый выдвигает идею, как эту задачу решить «по-крупному». Определившись с направлением, приступаем к изготовлению опытных образцов. Чтобы прочертить образец хлебопекарни, требуется до года времени.

На образец отдельного узла или механизма уходит несколько недель. Но на этом мучения не заканчиваются, нужно еще и создать этот образец: подобрать и найти необходимые материалы, определенные подшипники, шурупы, нужные станки и нужных специалистов, которые в итоге и соберут работающий узел.

Ты тратишь колоссальные усилия, эмоции, время, деньги. И наконец, узел готов. Начинаются испытания. В момент испытания у тебя всегда учащенно бьется сердце. Удалось ли решить задачу конструктору, заработает ли этот механизм должным образом, - никто этого не знает. Начинается испытание... Узел не работает. Начинаем сначала. Снова несколько недель на чертежи, несколько недель на опытный образец, снова испытания. И снова не работает... Опять по кругу. Сколько нужно образцов, чтобы найти то, единственно правильное решение!

И когда ты смотришь в пятый, в шестой раз на неработающий образец, тебя просто охватывает отчаяние. Ты готов плакать, потому что ты не знаешь, когда эта сволочь заработает.

11 часов 00 минут. Собираю на совещание своих дорогих «кулибиных». Надежда на конструкторов угасла. Я понял, что они никогда не создадут компактный, недорогой, а главное - работающий образец домашней хлебопекарни. Конечно же, конструкторы на меня обиделись, но мне уже наплевать, потому что мы действительно могли потерять все: у нас не было нескольких лет на разработки, обсуждения, пробы - нужно было искать свой путь, свой подход.

И вот собирается моя команда «кулибиных»: Марк Маркович Розов, Скорляков, Никулин, Владимир Николаевич Боронкевич. Это выдающиеся люди, каждый из них - слесарь, фрезеровщик, шлифовщик, сварщик шестого разряда в одном лице. Каждый из них обладает мозгами генерального конструктора любого КБ.

В тот момент у меня была самая сильная в Тольятти команда людей с золотыми руками. Я восхищался каждым из них.

Шанс запустить вовремя наш опытный образец только один - если мы начнем работать без чертежей, без ожиданий, когда же наконец какой-нибудь «гениальный» конструктор начертит нам тот или иной узел.

Я попросил своего близкого друга Сергея Блинова возглавить эту группу. Делать для «кулибиных» все возможное и невозможное, отвозить их домой и в цех на автомобиле, обеспечить питанием, инструментом, материалом. Все свободные люди должны были обеспечивать им комфортные условия. Комфортные не в смысле шума, тепла или вентиляции, об этом мы даже не думали - мы работали в нечеловеческих условиях, как на войне. Но чтобы у них все-

гда были необходимые материалы и инструменты, чтобы они не ждали по две недели, когда привезут сталь той или иной марки, толщины, той или иной характеристики.

Собираю свою команду «кулибиных» и ставлю задачу: «Ребята, надеяться нам не на кого. Вы видите, какой бред рисуют наши фантазеры-конструкторы. Мы не сможем запустить компанию, если вы не создадите опытный образец. Повышаю каждому зарплату в два раза. Даю слово: как только образец заработает, каждый получит в подарок по автомобилю». А тогда, во времена нищеты и разрухи, это был действительно дорогой, царский подарок. «Судьба проекта в ваших руках. Вы становитесь главными на этом направлении, все остальные работают только на вас. Сергей Блинов будет помогать вам, снабжать вас продуктами, сигаретами, напитками, всем необходимым, будет отвозить вас домой помыться, немного поспать».

Бригадиром «кулибиных» стал Владимир Николаевич Боронкевич - это мой старший мастер с ВАЗа, у которого я учился и которого безгранично уважал. К сожалению, он умер от рака легких, - если я выкуривал в день до полутора пачек, то он - по две. Два его пальца, которыми он держал сигарету, были абсолютно желтыми. Я ему всегда говорил: «Николаевич, бросай ты это дело!» На что он отвечал: «Я курю с семи лет, и, если бросить, это очень плохо скажется на здоровье».

Но это будет потом, а сейчас перед нами стоит задача, выполнение которой можно сравнить с подвигом.

Сегодня я говорю своим ученикам: в жизни всегда есть место подвигу. Если вы сжимаете время и делаете невозможное, вы становитесь героями. Если вы живете, как черепаха, и как серое большинство прячетесь от работы, спихиваете ее на кого-то, вы выбираете путь серости и проживете свою жизнь тихо, как серая мышка, сидя в болотце и нюхая его тухлый запах.

Моя позиция такая: человек - герой, звезда, обладающая неограниченными возможностями, нужно только мобилизовать их, вытащить наружу, и своими делами, своими сверхусилиями заново создать самого себя.

11 часов 25 минут. «Кулибины» начинают работать. Я провожу с ними на заводе четыре часа. Мы обсуждаем технические решения, предстоящие трудности, список материалов, которые есть и которые могут понадобиться. Перекусываем там же, на ходу.

16 часов 00 минут. Запустив команду «кулибиных», прыгаю в машину, лечу в офис. Там телефон разрывается от звонков региональных дилеров, которые продают наши установки по производ-

ству чипсов. Все как один жалуются, что в установках выходит из строя важный узел в агрегате отмывки крахмала. Люди терпят убытки, люди злятся, наше оборудование рискует потерять репутацию. Надо срочно что-то делать.

Звоню на завод в Оренбург и с директором завода, совершенно гениальнейшим человеком Александром Антоновичем Давыдовым обсуждаем сложившуюся ситуацию.

16 часов 15 минут. Вызываю конструктора, который разрабатывал этот узел, достаем чертежи, разворачиваем, начинаем смотреть, что можно срочно изменить. Находим слабое место. Но это слабое место мы находим только на бумаге, в металле все совершенно по-другому. Опять непрерывные сигареты, непрерывный кофе, мозг работает, как часы.

16 часов 38 минут. Время заняться рекламой. Утвердив дизайн нового рекламного плаката, набрасываю план рекламной кампании на будущее. Выясняю тираж крупных газет - пора охватывать новые регионы.

17 часов 20 минут. Теперь - вопрос о кредите. Кредиты, кстати, тогда предоставляли только под 220-230 процентов. Представляете, что это такое для машиностроения, где оборот капитала как нигде дорог! Надо съездить в банк, уважить людей, от которых зависит, обескровить наш бизнес или открыть зеленый свет.

20 часов 00 минут. Возвращаюсь из банка. Меня уже ждет новый кандидат в команду, пришедший на собеседование. Нужно поговорить с ним, у нас сейчас каждый человек на вес золота, и, принимая в нашу дружную семью нового человека, стараешься разглядеть в нем божью искру. В нашем деле без этого нельзя. За соискателя поручается кто-то из сотрудников, и вопрос решен - завтра он приступит к работе.

20 часов 30 минут. Совещание с информационной службой, которой делаю разнос за то, что отвратительно и неуважительно отвечают на звонки. В то время не было Интернета, и человеческий фактор играл огромную роль. У нас в офисе круглосуточно дежурили три телефонистки, которые принимали до 500-600 звонков в сутки, и все их фиксировали в обыкновенных тетрадках - компьютеров тогда у нас не было.

И вот так каждый день. Каждую секунду - новая задача, новые неприятности, новые испытания. Уже поздний вечер, но с работы никто не расходится.

21 час 30 минут. Еще раз связываюсь с Оренбургом, с Александром Антоновичем. Принимаем решение, что с новыми исправленными чертежами я с утра буду у него на заводе.

21 час 40 минут. Провожу последнее совещание. Решаем последние на этот день проблемы со снабжением - всех свободных людей, троих человек, отправляю в командировку. Каждый надевает пояса, распихивает в них пачки денег. Инфляция такая, что деньги приходится возить в прямом смысле слова килограммами. Кто-то летит в Минск за метизами, кто-то во Львов за электрооборудованием, кто-то в Пензу за проводами.

Договариваемся, что в Оренбург выезжаем с Сергеем Блиновым - у него тоже есть вопросы к производителям по новым образцам.

22 часа 00 минут. Заскакиваю домой, переодеваюсь, беру бутерброды, прыгаем в машину и выезжаем в Оренбург. Нужно отметить, что тогда мы ездили на самых старых «Жигулях» шестой модели. Такие сейчас не производятся. Это не комфортабельная скоростная машина, а просто тарахтящая развалюха.

Кроме чертежей, нам нужно передать заводу крупную сумму денег, чтобы они могли закупить металл и комплектующие для увеличения производства машин по выпуску чипсов. Приходится брать охотничье ружье двенадцатого калибра - впереди 600 километров дороги через степи. Места глухие, очень опасные. Договариваемся с Сергеем, что машину ведем каждый по часу, и в таком режиме выдвигаемся в дорогу. Ночь, пурга, страшный ветер, мороз 25 градусов, и мы в маленькой железной коробчонке под названием «Жигули» пробираемся в этом крошечном аду.

Честно скажу, было страшно. В то время между Тольятти и Оренбургом было два участка дороги по 20-30 километров, где не было ни асфальта, ни бетона - просто разбитый грунт. По дороге - никакого освещения. Снег залепляет окна, мороз, и вот на одном из таких участков нас слегка заносит в кювет, мы буксуем - машина не двигается.

2 часа 00 минут. Наша «тарахтелка» лежит брюхом на снегу, задние колеса шлифуют землю. Застряли. Вокруг темнота, ни одной проезжающей машины. Достаем из багажника лопаты.

Работаем как сумасшедшие, потому что долго на улице находиться невозможно. Страшный мороз и сильный, кинжальный ветер пронизывает все тело, мы по колено в снегу, тонкие ботинки мгновенно промокли и быстро превращаются в ледяные колодки.

2 часа 25 минут. Откопали машину. Сергей садится за руль - у него больше водительского опыта, а я пытаюсь его толкать. Именно пытаюсь, потому что ботинки скользят по льду, и мои усилия настолько незначительны, что машина только слегка раскачивается. Затем Сереже приходит гениальная идея - взять автомобильные тряпочные

коврики и подложить под задние колеса и тем самым увеличить трение. Набросали этих тряпок под колеса, и я снова пытаюсь толкать автомобиль, насколько это возможно. И вот потихоньку-потихоньку мы выползаем на дорогу. Радости нашей не было предела, потому что действительно было жутковато. Насколько хватит бензина - непонятно, проедет ли кто-то мимо - тоже непонятно. Здесь, в степи, просто можно замерзнуть.

Вспоминая наши поступки с высоты прожитых лет, не перестаю удивляться, какими же мы были беспшашными, бесстрашными. Хотя само время было такое. Постоянно дефолты, кризисы, заказные убийства. Никто не знал, что будет завтра.

Но это сегодня я думаю об этом. А тогда мы выполняли задачу, и никто даже не заикался о какой-то опасности - просто шел и делал свое дело.

6 часов утра. В Оренбург приезжаем вовремя. При заводе есть гостиница - один номер с душем. Ночью мы толком не спали. По очереди дремали на переднем сиденье, но, учитывая мои габариты и небольшой размер автомобиля, мне пришлось сидеть в три погубели, и тело, конечно же, налилось свинцовой усталостью, мышцы затекли, суставы не работают. Но я не обращаю на это внимания. Быстро моемся, бреемся, приводим себя в порядок.

7 часов 45 минут. С чертежами в руках идем на совещание. По ходу отдаем коробки с деньгами в бухгалтерию. Наши партнеры - совершенно удивительные профессионалы, поэтому вопрос не занимает много времени.

12 часов 00 минут. Александр Антонович покормил нас вкусным обедом, наговорил много добрых слов. Действительно, есть люди, которых помнишь всю жизнь и всю жизнь ими восхищаешься. Более толкового, порядочного, жизнерадостного директора завода я просто не встречал. Задачу мы выполнили, недоработку в агрегате по отмывке крахмала нашли и исправили, с закупками металла и комплектующих определились, новые производственные планы обсудили - завод вполне успевает подготовиться к запуску хлебопекарен.

13 часов 00 минут. Выезжаем обратно в Тольятти. Перед нами те же 600 километров пути, но настроение праздничное.

Во-первых, мы не погубили ночью, во-вторых, мы очень быстро и эффективно выполнили все поставленные задачи, в-третьих, нас накормили вкусным обедом, ну а самое главное - мы едем днем. Пурга улеглась, яркое солнце, морозный день, навстречу попадаются машины, в общем, жизнь прекрасна! Мы радуемся, смеемся, рассказываем анекдоты. Никакого чувства опасности, никакого напря-

жения, просто зимняя, сверкающая на солнце дорога! Как мало, кажется, нужно человеку для счастья!

Ночная трасса сквозь пургу, смертельная опасность, борьба за выживание, и дневная, ровная, солнечная дорога. Все-таки именно перепад состояний, а не безоблачная, спокойная жизнь делает человека по-настоящему счастливым.

15 часов 00 минут. Чтобы перекусить и чуть-чуть отдохнуть, сворачиваем по проселочной дороге в сторону лесополосы, остаемся, выходим, распрямляем плечи. Мороз весело пощипывает щеки. Перекусывая бутербродами, поспорили, кто из нас лучше стреляет. Достали ружье, патроны, поставили пластиковую бутылку на двадцать шагов, и минут пятнадцать-двадцать палили в свое удовольствие. Мне повезло, я с пяти выстрелов попал четыре раза, а Сергей - три. Мое настроение приподнялось еще больше, прыгаем в машину и едем дальше. Как мало все-таки нужно человеку для счастья!

22 часа 30 минут. Приезжаю домой. Ночь. Больше полутора суток на ногах. Валюсь в кровать.

А в семь утра я уже на работе.

Работая в таком напряженном ритме, я получил отличную закалку и великолепную школу. Честно говоря, меня удивляет, как работал мой мозг в таком сумасшедшем режиме. Чтобы переключиться со сложной инженерной задачи на не менее сложную задачу по маркетингу, рекламе или сбыту, в обычных условиях требуется довольно много времени. Чтобы принять правильное решение в том или ином направлении, нужно усвоить и проанализировать очень много специальной информации. Но человеческие возможности действительно безграничны. И чем жестче сроки, чем жестче задачи, тем быстрее мозг - этот удивительный инструмент природы раскрывает свой глубинный, скрытый потенциал.

Только пройдя тяжелые испытания, ты начинаешь по-настоящему гордиться собой. Только преодолевая нечеловеческие трудности, выдерживая непереносимые нагрузки, ты по-настоящему живешь. Мне, честно скажу, очень жаль людей, не испытавших этого великого чувства полета, этого ощущения безграничной гармонии и счастья, когда ты преодолеваешь себя и становишься сильнее. Когда ты становишься совершенно другим человеком!

Я знаю, что бездельники или люди, которые живут без перегрузок, без великих целей, а обычной жизнью, даже не поймут, о чем я пишу. Но я прошу вас, дорогие мои читатели, дорогие мои звезды,

поверьте, что только через сверхусилия, через сверхнагрузки можно прожить настоящую жизнь.

Чтобы понять, в каких условиях мы родились, дорогой мой читатель, забудьте, что существуют книги по бизнесу, маркетингу, финансам, забудьте слова, касающиеся предпринимательства, которые вы каждый день слышите по телевизору. Ничего этого у нас не было. У нас были познания в области коммунистической идеологии, партийных съездов, были познания в области техники, да и то поверхностные. А вот остального объема знаний просто не было, все это мы познавали исключительно через практические действия. Чтобы узнать хоть что-то, мы должны были что-то сделать - разориться, ошибиться, упасть. Потом снова сделать, снова ошибиться, снова потерять время и деньги, силы и нервы. Мы двигались вперед исключительно методом проб и ошибок. Наша школа бизнеса - это наши слезы, пот и кровь. А еще, представьте, периодически нужно было выезжать на разборки с бандитами, вести общественную жизнь, писать диссертацию, самому себя развивать, читать статьи, книги. Книги... Их было очень мало - этих первых переводных изданий по экономике и бизнесу - и они были для нас так бесценны, будто глоток свежего воздуха в терпящей крушение подводной лодке.

Молодежь сегодня даже не сможет понять, представить, как мы делали свой первый бизнес, в каких условиях мы выживали.

Да это и здорово! Сегодня новые условия, новые технологии, новые возможности! Я лично ощущаю себя на восемнадцать лет, я ощущаю себя студентом, которому все интересно. Я восхищаюсь каждым новым открытием в технологии, науке или бизнесе.

Я восхищаюсь тем, что нам удалось прожить несколько жизней.

Мы жили в прекрасном Советском Союзе, занимались спортом, любили, у нас не было денег, но было очень много времени, была духовность, настоящая, искренняя дружба. Затем пришли испытания девяностых - мясорубка, стрельба, водоворот событий, первый опыт бизнеса, взлеты, падения. А сейчас мы живем еще более интересной жизнью. Появилась возможность объединить мир при помощи Интернета, при помощи «Эдельстар». Появилась возможность создать компанию, каких еще не было в мире, компанию, которая объединит сотни миллионов людей. Возможность создать духовный, нравственный бизнес, который не будет разрушать человеческую душу, человеческие отношения, а, напротив, приведет человека и все общество к гармонии.

Мы действительно живем в великое время. У меня захватывает дух, когда я вижу, какой будет наша компания через 10-20 лет.

Конечно же, дорогой читатель, впереди нас ждут удары судьбы, тяжелые испытания, неразрешимые задачи. Но неразрешимы они только на первый взгляд. Нужно действовать, бороться, стараться каждый день, каждый час продвинуться вперед, хотя бы на миллиметр вперед, к своей заветной мечте. Мечте создать самую лучшую команду в мире, построить самую великую компанию, изменить мир, сделать так, чтобы наши имена люди помнили вечно.

Чтобы люди помнили, как мы с вами сражались, как любили, как падали, как шли вперед. Просто дух захватывает, сердце и душа наполняются великой силой, какая-то легкость появляется в теле. Ощущение такое, будто выросли два прекрасных, могучих крыла. Выросли и поднимают тебя к звездам.

Дорогой мой читатель, верь, когда ты прочтешь эту книгу до конца, ты поднимешься и полетишь, преодолевая одну галактику за другой. И все это мгновенно, за доли секунды.

Потому что твои возможности безграничны.

ТРИ РАЗОРЕНИЯ - ТРИ МОИХ УНИВЕРСИТЕТА

Я выжил, потому что умирал. В восточных единоборствах понятие победы напрямую связано с готовностью умереть. Побеждают именно те, кто готов пойти до конца, кто готов умереть. Трусы же, которые боятся смерти, которые боятся, что их покалечат в бою, всегда проигрывают. Трус всегда думает о поражении, трус всегда думает о сдаче, идя в бой, трус всегда думает о белом флаге, поэтому никогда не выигрывает. Победитель же перед боем всегда сжигает белый флаг, у него просто нет этого символа поражения.

Что такое бизнес? Бизнес - это сражение, но более жестокое сражение, чем обычный бой. В бою вас могут убить, но вы умрете свободным. В бизнесе, если вы проигрываете, вы становитесь рабом. Вы попадаете в финансовое рабство. В рабство попадают ваши дети.

Я стал богатым, потому что не боялся разориться. Я стал сильным духом, потому что деньги не смогли взять надо мной власть.

Большинство людей на земле страдают от бедности, от нереализованности, от серости своей жизни только потому, что у них крайне неправильное отношение к разорению, к неприятностям, к неудачам.

Чтобы побеждать в бизнесе, создать свой независимый бизнес, свою лучшую команду в мире, вам просто необходимо выработать в себе правильное отношение к поражению, правильное отношение к стрессу.

Я в своей жизни разорился три раза. Разорился не по мелочи, мелких неудач просто не счесть, а по-крупному, то есть абсолютно. Почему же меня не сломили эти удары судьбы? Все очень просто! Секрет моей стойкости, секрет моего успеха в отношении к деньгам и к бизнесу. Изначально, еще в молодости, я нашел свой смысл жизни.

Прежде чем делать бизнес, прежде чем стать руководителем, я ответил сам себе на очень важный вопрос: «Зачем я живу? Для чего я живу на этой земле?» Понятно, что для удовольствия. «Но что для меня является удовольствием? Алкоголь? Наркотики? Лень? Безделье?» К счастью, для меня и для моих близких, я с самого раннего детства определился: для меня удовольствие - это саморазвитие, самосовершенствование. Для меня это главный смысл жизни. Проследите все

миллионы лет эволюции: каков самый главный закон развития? Борьба, изменение, совершенствование - это единственный способ природы улучшить нас с вами.

К бизнесу я отношусь точно так же, как к физическим упражнениям на тренировке. Бизнес для меня - это инструмент для внутреннего развития и внутреннего совершенствования. Заметьте, моя цель - развитие, а не деньги. Горе тем предпринимателям и бизнесменам, которые считают, что главная цель для них в жизни - деньги. Во-первых, они становятся рабами этих бумажек, цифр, кредитных карточек. Деньги управляют ими, а не наоборот, деньги говорят им, с кем дружить, к кому ходить на день рождения, за кого выходить замуж или на ком жениться. Стоит только один раз попасть в зависимость от денег - и вы лишаете себя большого счастья на всю жизнь. Вот почему я так легко переносил разорения. Ведь разорение - это точно такая же тренировка, единственно эффективная тренировка в бизнесе для того, чтобы стать сильнее.

Представьте себе спортивный боксерский клуб, где спортсмены друг друга не бьют, а просто вместе пьют чай, смотрят телевизор, делают массаж и всякие восстановительные процедуры. Разве могут такие спортсмены стать чемпионами по боксу? Конечно, нет. Это просто будут какие-то амебы, размазни, но никак не чемпионы. Для того чтобы в боксе стать чемпионом, нужны удары: нужно уметь держать удар, нужно уметь наносить удар.

Разорение и неприятности - это те же удары, та же тренировка, тот же самый путь на бизнес-олимп.

А как можно стать сильным, если не истязать себя физически, как можно стать духовно сильным, если не преодолевать испытания? Для меня бизнес изначально был связан с внутренним развитием. Я всегда воспринимал его как инструмент для внутреннего совершенствования, внутреннего роста. И когда я падал, пусть даже на самое дно, у меня к этому было спокойное отношение. Значит, я взял более серьезный груз, чем могу поднять, нужно еще больше тренироваться, и в конце концов я смогу преодолеть и эту преграду.

Я знаю, дорогой читатель, что вам катастрофически не хватает денег, во всяком случае, большинству читателей этой книги.

Я знаю, что ваш разум, скорее всего, будет отрицать эту идеологию, этот подход к жизни. Вам дома нечего есть, вам негде жить, ваши дети в очень трудном положении, а здесь богатый, счастливый умник пытается объяснить вам, что это хорошо. Ошибочно ваш разум может сказать, что это все чушь, прихоть успешного, богатого человека,

которому нечего делать, и он совершенствует свою душу и рассказывает мне сказки. Где взять кусок хлеба - вот самый главный вопрос. Как выжить - вот самый главный вопрос. Как заработать бешеные деньги на квартиру при нищенской зарплате, при нищенской профессии, а мне здесь рассказывают, что бедность - это хорошо.

Стоп, дорогой читатель! Не бедность хорошо, а правильное отношение к разорению, к критической ситуации, к стрессовой ситуации - и это действительно единственный путь развития. Согласитесь, дорогой мой друг, судьба все равно будет посылать вам испытания, все равно будет бить вас то в живот, то по голове, то по заднице. Никто не сможет вас защитить: ни охрана, ни капиталы, которые лежат в швейцарском банке. Все равно мир устроен так, что мы должны держать удар. Главное - как относиться к этому удару. Большинство бедных людей потому и бедные, что им внушили: любой удар судьбы, любое физическое упражнение - это наказание Божье, это невезуха, это проклятье, это какой-то рок.

Представьте, вас ударили по голове, а вы еще сами себя истязаете тем, что вам не повезло, что это судьба, что это было предопределено. Согласитесь, становится еще больней, и вместо того чтобы быстрее оправиться от удара и думать, искать выход, как быстрее изменить свою жизнь, большинство людей сидят и жалуются друг другу при каждой встрече: «Ой, как мне плохо, какая невезуха, какая ужасная страна, какое ужасное время, в котором я живу».

Другой же человек, который правильно относится к удару, который правильно относится к падениям, разорениям, поражениям, наоборот, поднимается и говорит: «Что же, больно, жалко потерь, жалко времени, жизнь опять отбросила меня на несколько лет назад. Но у меня есть опыт, я знаю, как не нужно делать, я извлек из этого позитивные уроки, я жив, мои руки-ноги целы, надо срочно двигаться дальше, а не сидеть и не наматывать свои сопли на кулак».

Какой подход будет более эффективен, кто из них добьется большего в жизни - тот, который плачет, или тот, который, получив точно такой же удар, встает, старается как можно быстрее оправиться и идти вперед, понимая прекрасно, что это единственный способ природы сделать его сильнее? Само отношение к бизнесу, само отношение к неудачам - вот что определяет вашу эффективность, вот что определяет вашу конкурентоспособность.

Может быть, вы читаете первую книгу, где успешный человек вам говорит о том, что удары судьбы - хорошо, неприятности - хорошо. И вас это по-человечески смущает, ваш мозг отказывается это

принять, потому что в последнее время в вашей жизни была сплошная черная полоса.

В этой книге много революционных мыслей. В этой книге много прогрессивных методик и техник - и это хорошо! Потому что, если вы будете делать то же самое, что делали два, три года назад, в вашей жизни, поверьте, ничего не изменится. Если вы будете делать и думать, как думает бедное серое большинство, в вашей жизни абсолютно ничего не изменится. Значит, нужно думать по-другому, и те рецепты успеха, которые я вам даю в готовом виде, реально мгновенно изменят вашу жизнь.

Вы можете не получить денег мгновенно, вы можете не получить мгновенного успеха и славы, но как только вы возьмете на вооружение все важнейшие техники мастерства, то считайте, что вы уже действительно богаты и успешны, просто банковский перевод задержался на почте.

Так устроена жизнь. Сначала ты меняешься внутренне, меняешь свое отношение к людям, к самому себе, к своей осанке, распрямляешь плечи, улыбаешься, говоришь правильные слова, а потом ты получаешь деньги.

Вы можете спросить меня: «А бывает ли наоборот? Человек не меняется, ходит хмурый, говорит пакостные, дерьмовые слова, думает плохо о других, и, главное, делает другим зло, - может ли он заработать деньги?» Конечно, может! Особенно в нашей стране, где большая часть бизнеса делается на приватизации, на государственных активах, на государственных заказах, на управлении финансовыми потоками. Но поверьте, мой дорогой друг, люди, которые, не приложив своего труда, не давая обществу ничего взамен, берут эти халявные деньги, платят за это очень большую цену - своим здоровьем, своими детьми, своей жизнью. Да и людьми-то сложно назвать эту массу богачей, которые ничего не сделали для своей страны, для мира, в котором они живут. Разве может какой-нибудь российский богачей честно написать в книге, как он заработал свои миллиарды долларов? Конечно, нет! Писать просто не о чем. Выпивал с большими руководителями, дружил с большими руководителями, отрезали кусок от пирога, теперь я богат и веду совершенно бессмысленный образ жизни.

Когда я говорю слова «бизнес» и «богатство», я не обращаю никакого внимания на огромное количество людей, которые разбогатели, не дав обществу ничего.

Не обращаю внимания по двум причинам.

Первая причина: такой путь - это однозначная смерть для вашей души, смерть для вашего здоровья.

Вторая причина: этот путь очень скользкий. Ваш какой-нибудь друг может стать высокопоставленным чиновником, и чего-то там урвать, чего-то отпилить от государственного пирога, и отдать вам крошки от своего стола. Но вы всегда будете под дамокловым мечом: вам придется ублажать своего благодетеля, льстить ему, подхалимничать, чтобы он не послал вас куда подальше, не обиделся на вас или вас не оклеветали - иначе конец всему, конец богатству, конец вашему бизнесу. В этом вся непредсказуемость и унижительность ситуации, когда ты делаешь ставку на государственный пирог - вернее, крошки с этого пирога.

Третья причина, по которой такой путь для меня неприемлем, - это аморальность. Согласитесь, звучит дико. В нашей стране, где постоянно идут заказные убийства, где люди, обворовавшие огромное количество несчастных пенсионеров, детей, становятся телевизионными героями; где иногда в общем-то кажется, что другого способа разбогатеть и нет, кроме как урвать свой кусок общего пирога. Но давайте рассмотрим, как создавался и создается этот государственный пирог.

Кто построил железные дороги, аэропорты? Кто построил электростанции, атомные станции? Кто разведдал природные ресурсы, богатства, недра? Наши родители, отцы и деды! Сегодня они пенсионеры. Целых три поколения создавали Советский Союз. Это их пирог. Это их заслуга. Но потом пришла горстка шустрых ребят, быстро все поделила и продолжает делить. Заметьте, в нашем лексиконе слово «передел» имеет определенное значение и периодически возникает на том или другом предприятии, по отношению к тем или другим отраслям или природным ресурсам нашей матушки-России.

Давайте посмотрим правде в глаза. Как живут пенсионеры? Как живут те люди, которые создавали эти ценности? Они живут хуже нищих! Моя бабушка в месяц получает пенсию 1200 рублей. Это человек, который всю жизнь отдал нашей стране, человек, который копал окопы, противотанковые рвы, стоял за станком на военном заводе. В войну она потеряла свое здоровье. Мой дедушка пришел с фронта израненным, но, тем не менее, всю свою жизнь он работал, работал честно, не украв ни копейки. Пусть его сегодня нет, но миллионы пенсионеров и ветеранов живы. Они отдали нашей стране свои жизни, свое здоровье, пот и кровь, и сегодня небольшая горстка людей подхватила эти богатства - пьют доро-

гое шампанское, ездят в дорогих лимузинах, живут во дворцах и считают себя хозяевами жизни.

Я считаю, что это высшая несправедливость, я считаю, что за все надо платить.

Миллионы людей стонут от боли, миллионы людей проклинают этих богатеев, проклинают их детей и просто их ненавидят. Эти богатеи, «хозяева жизни», ездят на лимузинах с мигалками, их сопровождают еще пять машин охраны, но это не спасет их от расплаты. За все в жизни надо платить.

Если для простого человека расплата может быть только в виде тюрьмы или расстрела, то за незаслуженное богатство это расплата своими душами. А это самая страшная мука, поверьте мне.

И четвертая причина, почему я не выбрал самый распространенный путь обогащения в России, - это желание оставить после себя реальные дела.

Мне безумно нравится что-то создавать. Я с гордостью могу сказать, что я делаю это с самого первого дня пребывания в бизнесе.

Будь это тренировки в карате - я создавал сильных и здоровых людей, помогал им стать героями. Будь это первое оборудование для производства чипсов - я создавал рабочие места и как руководитель, и как инженер, и очень этим горжусь. Я запустил первую в России программу по малому хлебопечению. Я со своей командой произвел более двух с половиной тысяч хлебопекарен и с нуля создал концепцию производства этих хлебопекарен, которые подхватили потом сотни других предприятий и частных компаний, и горжусь этим. Я искренне горжусь тем, что я первым создал отечественную франчайзинговую систему и первым написал книгу по франчайзингу «Франчайзинг - путь расширения бизнеса». Я горжусь тем, что первая пиццерия, открытая на территории бывшего Советского Союза, создана моей командой. Мы запустили тысячи пиццерий, которые работают по сей день. Я горжусь тем, что мы учили людей малому бизнесу. Я горжусь тем, что мы первыми издали потрясающий учебник по рекламе и много еще других очень важных книг, которые помогли людям стать богаче, стать счастливей. Я горжусь тем, что мне удалось создать качественную водку и спасти от отравления тысячи людей. Я горжусь тем, что первым назвал продукт своим именем и возродил старую, добрую русскую традицию отвечать за качество лично. Я горжусь тем, что мы первыми в России создали разрыхлители для черного хлеба и первыми наладили производство этого нужного продукта. Я горжусь тем, что мы первыми подняли лозунг

«Покупайте российское!», первыми выполнили концепцию защиты продукции голограммой от подделок в таком широком, масштабном виде. А это тоже сохраненное здоровье - здоровье детей, взрослых и стариков. Я горжусь тем, что, несмотря на все трудности, я всегда ставил и выполнял свою цель - создавать людей.

И сегодня я не перестаю повторять своей команде, что главное в бизнесе - вы, главное в бизнесе - ваше здоровье, ваш дух, мы собрались для того, чтобы вы изменили себя, стали сильнее. Да, как цель создания великой компании, как внешняя цель - это миллиарды долларов. Но главная цель - это внутреннее развитие.

На каждом собрании трудового коллектива, на каждом совещании руководителей я всегда провожу эту главную мысль. Вот почему ребята, с которыми мы по какой-либо причине расстались, всегда пользуются большим спросом на рынке, за ними охотятся, им дают самые большие посты в других компаниях. И совершенно справедливо, потому что наша компания создает людей. Главный продукт всех компаний, которые я когда-либо создал, это создание человека, его здоровья, его души.

На протяжении многих лет я искал дело своей жизни. У меня всегда был вопрос: «Почему бизнес, карьера, работа убивают душу человека? Неужели для того чтобы моя душа росла, развивалась, становилась сильнее, мне нужно уходить в монастырь и становиться монахом? А как же дети? Как же родители? Неужели душа и бизнес несовместимы? Неужели совесть и бизнес несовместимы?»

Я потратил на поиск ответа много лет. И я нашел дело своей жизни - это великая компания «Эдельстар». Почему она великая? Да потому, что это единственно правильный подход в современном мире, при котором бизнес не разрушает душу человека, а, наоборот, ее создает. Я нашел ответ. Не надо уходить в монастырь, не надо быть затворником, я живу прекрасной жизнью, я самый счастливый человек на свете, потому что я и сотни тысяч других людей идем к богатству, к великому богатству и создаем свой дух, свое здоровье, а не разрушаем.

Почему я, говоря о неудачах, поднял принципиальный вопрос смысла жизни? Все очень просто. Прежде чем что-либо делать, нужно ответить на самый главный и фундаментальный вопрос: «Зачем я это делаю? Какой путь я выбрал, чтобы добиться того, что я наметил?» Ответив на эти вопросы, вы сразу же определяете, как вы будете относиться к поражениям, к разорениям, как вы будете относиться к ударам судьбы. Все определяется с ответа на эти вопросы: «Зачем я живу? Для чего я это делаю?»

Если вы в начале пути выбираете деньги любой ценой, деньги своими хозяевами и главной целью, то готовьтесь испытывать боль и страдания. Даже если вы добьетесь этих денег, ваша душа будет страдать и вам будет больно. Если вы выбираете правильный путь, единственно правильный путь, что путь к деньгам - это путь саморазвития, совершенствования личности, тогда вы сразу же определяете глобальный успех на всю жизнь. Вам не будет страшна ни одна неудача в мире. Просто она становится вашим союзником, вашим помощником на пути восхождения.

Давайте вместе посмотрим, как древние относились к поражениям, к неудачам. Удивительно, что в китайском и японском языках иероглифы, обозначающие поражение, имеют два равных значения. С одной стороны, это поражение, с другой стороны - новые возможности. Много тысяч лет назад в Китае уже изобрели бумагу, фарфор, порох, и явно, что этот иероглиф придуман не одно тысячелетие назад. Этими своими двумя значениями иероглиф нам показывает, как нужно относиться к неудаче, к поражению.

Это новая возможность.

Пишу эти строки и вспоминаю Владимира Яковлевича Ворошилова - гения телевидения, который придумал передачу «Что? Где? Когда?», великого мастера российского телевидения.

Когда-то, еще в 1998 году я вместе с моим другом Игорем Львовичем Якименко снимал телепередачу «Формула успеха». Идея была проста. По утрам в течение нескольких минут известные люди должны были рассказывать всей стране, как они добились успеха. Специально для этой передачи была придумана потрясающая декорация - я беседовал с людьми в огромном красивом лифте, который бесконечно поднимается в небо, как воплощение подъема к вершине. В силу своей занятости нам удалось отснять только 64 передачи, но это был очень интересный опыт в моей жизни - у меня была возможность напрямую спросить у шестидесяти четырех известных людей России об их формуле успеха.

И вот на одну из передач пришел мой друг и учитель Владимир Яковлевич Ворошилов. Его ответ тогда меня удивил, потому что я был молод и совершенно не задумывался о многих вещах, которые я понимаю и знаю сегодня. Когда я спросил Владимира Яковлевича: «Что является вашей формулой успеха?», он ответил неожиданно: «Это катастрофа. Это поражение». Я опешил. Я даже на доли секунды потерял дар речи. Тогда я не понял глубокого смысла сказанного мастером. Вот почему я опасаюсь, дорогой мой друг, что, прочитав эту главу, вы не

поймете самого главного. Не из-за того, что вы глупы, и не из-за того, что вы не способны это понять. Просто я знаю, какое воздействие бедность, нищета и неудачи оказывают на человека. Когда терпишь удар за ударом на протяжении, может быть, десятилетий, поверить в это практически невозможно. Но, во всяком случае, я попытаюсь сделать все для того, чтобы вы уловили в этой главе самое главное.

Поражение - это единственный путь начать свою жизнь заново.

Только через несколько лет я понял великий смысл слов Ворошилова. Когда я сам испытал катастрофу и сумел из нее выкарабкаться.

Кратко расскажу несколько эпизодов из его жизни.

Первое поражение, первый удар судьбы он получил еще тогда, когда только начинал работать на телевидении и был мелкой сошкой, по-моему, звукорежиссером. Молодежи сегодня это сложно понять, но раньше в Советском Союзе людям запрещалось критиковать наш строй. И во время передачи о бардах в прямом эфире эта критика, конечно, эзоповым языком, но прозвучала. Секретарь Новосибирского обкома партии звонит в ЦК и говорит: «Вы что там, обалдели? Мы таких в тюрьму сажаем, а вы их на телевидение пускаете?» Разразился страшный скандал, кого-то надо наказать. Наказывают Ворошилова. Объясняют просто: «Ты все равно беспартийный, все равно еврей, поэтому будешь стрелочником». Его выгоняют с телевидения. Обида, боль, разочарование, он лишен любимой работы.

Следующий удар судьбы. Он создает прекрасную передачу «А ну-ка, парни!» Старшее поколение ее помнит, так же как и я. На съемках случайно, нелепо погибает парень. Опять закрывают передачу, опять выгоняют с телевидения. Наступают тяжелые времена, у Ворошилова нет денег даже на еду. Его подкармливают под разными предлогами его друзья.

Несправедливость, обида, боль. Он придумывает и ведет знаменитую передачу «Что? Где? Когда?». Большинство людей старшего поколения помнят, что лица таинственного ведущего никто не видел на протяжении долгих-долгих лет. Почему? Это не было художественным замыслом передачи. Просто когда партийные начальники посмотрели сценарий передачи, они сказали: «Ну, ладно. Пусть эта передача выходит в эфир, но только при одном условии - чтобы этой еврейской рожи не было на экране». Опять унижение, опять боль.

Я рассказал только несколько эпизодов его трудного пути. И вот, пройдя этот путь, он действительно стал великим мастером, действительно сделал одну из интереснейших передач на нашем телевидении, которая живет уже третье десятилетие.

Теперь вы знаете, дорогой читатель, на что нужно обратить внимание. Как бы вам ни было тяжело сегодня, голодно, холодно, постарайтесь в моей истории увидеть самое главное - правильное отношение к неудаче.

Это сегодня я такой умный, сильный, красивый и здоровый, но поверьте, когда я переживал боль падения, разорения, мне было больно точно так же, как и вам. Я страдал, я плакал, я мучился, я падал без сил, работая круглосуточно, и порой месяцами не находил выхода из сложившейся критической ситуации. Моя жизнь изменилась бы в лучшую сторону намного быстрее, если бы у меня был учитель, если бы у меня была возможность прочитать такую книгу.

Я очень надеюсь и верю в то, что моя жизнь, мой опыт, который я собрал и искренне передаю сегодня именно вам, моя книга, которая написана специально для вас, моя дорогая звезда, поможет вам быстрее изменить свое отношение к неудаче.

Когда я разорился в первый раз в своей жизни по причине отсутствия денег, по причине нехватки оборотных средств, я тогда еще не знал, что это называется разорением, я не знал, что деньги имеют разные названия, такие, как «оборотные средства», «прибыль», «рентабельность». У меня не было ни бизнес-плана, ни опыта. Тот период предпринимательства напоминает анекдот про Маугли.

В джунглях заблудилась прекрасная красавица. Она выбилась из сил, она потеряла надежду на спасение, страх и ужас были в ее глазах. И вдруг она повстречала Маугли - красивого, сильного парня. Она взмолилась, упала на колени перед Маугли и попросила его: «О, прекрасный юноша! Спаси меня, выведи меня из джунглей, я сделаю для тебя все что угодно. Я отдамся тебе, только спаси мою жизнь!» Маугли спокойно и легко вывел ее из джунглей, и, когда они прощались, девушка отдалась этому неотесанному силачу. Когда это произошло, Маугли произнес сокровенные слова: «Ах, вот, оказывается, зачем ты нужен! А я тобой всю жизнь орехи колол...»

Мы действительно были тогда, как Маугли. Мы не понимали, ни чем мы владеем, ни зачем это в принципе нужно. Мною просто двигало одно мощное желание - создать самую совершенную машину для производства чипсов в малых объемах для фермеров, у которых пропадает картофель, и дать им возможность зарабатывать деньги. В тот момент, я буду откровенным, мною больше двигало честолюбие инженера - смогу ли я создать работающий образец, смогу ли я найти оригинальную конструкцию и заявить о себе, как инженер-конструктор. В мень-

шей степени я думал тогда о производстве и о массовом серийном выпуске этого оборудования. В своем инженерном вызове построить первую в мире компактную машину для производства чипсов я нашел выход своей энергии, своим амбициям. Я тогда еще не понимал, что рынок таких машин крайне ограничен, да и не знал, что такое рынок, просто было желание реализовать свою энергию, свои амбиции.

И вот я начал пахать круглосуточно в прямом смысле слова. Мы собирали нашу чудо-машину из всего, что попадется под руку. Мотор от старой стиральной машины, выброшенный на свалку, металл из заводских отходов - все шло в дело. Мы работали на чистом энтузиазме. У меня не было денег платить людям, у меня не было возможности нанимать людей, но так произошло, что вокруг меня сплотился круг энтузиастов, которые верили, что, построив эту машину, мы станем богатыми. Вы знаете, прошло уже много лет, а вот рабочих с золотыми руками, с чистыми сердцами и с талантливыми мозгами я вспоминаю с самой большой благодарностью. Не руководителей, не каких-то менеджеров, а именно рабочих. Это действительно соль земли нашей. Низкий вам поклон, дорогие друзья! Вы для меня на всю жизнь останетесь самыми почитаемыми и самыми близкими друзьями.

Это был первый мой опыт, первый мой бизнес, первый мой кооператив, который я назвал «Пландем». И вот полная остановка процесса - отсутствие нужных ценных материалов, агрегатов, которые нужно покупать. Мы готовы работать круглые сутки, но где взять оборудование, где взять электроприборы, где взять подшипники, где взять нержавейку, которая стоит очень дорого, где взять деньги, на которые все это можно приобрести. Так впервые кризис постучал в мои ворота.

То, на что мы потратили месяцы труда, превратилось просто в ненужное железо, которое никому нельзя продать, которое нельзя заложить в банке - это просто хлам. Мое предприятие осталось только на бумаге. Моя мечта так и осталась только мечтой. Мне пришлось распустить свою команду. Команда готова был работать круглосуточно, но рабочие не могли вложить какой-то стартовый капитал в наш бизнес, потому что у них его не было, точно так же как и у меня. Тренерских денег не хватало, я влез в долги, и вся моя зарплата в спортивном клубе уходила на погашение долгов.

У нас не было не только материалов, но и подходящего помещения для сборки. Мне фатально не везло.

И вот однажды жизнь свела меня с одним человеком, руководителем какого-то предприятия, который сжалился и отдал нам в

аренду за небольшие деньги маленький темный и сырой подвал. Для меня это был свет в окошке. Для меня это была суперновость. У нас появилась возможность хоть где-то хранить наши детали, в которые вложены все мои деньги. Да дело даже не в деньгах. Поверьте, главное для меня было реализовать свою мечту - построить эту машину и доказать самому себе и всему миру, что я на что-то способен.

С этой новостью я прилетаю на завод, собираю свою команду «кулибиных» и говорю им: «Ребята, у нас есть помещение! Пусть у нас пока нет денег, но мы будем по возможности, с зарплаты доставать нужные детали. Мало-помалу мы соберем нашу машину!» Радости не было предела.

Я нашел грузовик, в который мы погрузили наше бесценное сокровище. Пока что оно выглядело просто как набор тяжелых металлических деталей, которые хранились в старом заброшенном железнодорожном вагончике. Мы загружали их в грузовичок несколько часов. Выбываемся из сил, работа подходит к концу. Я звоню этому начальнику, чтобы узнать, у кого взять ключи от этого сырого и заброшенного подвала. И вдруг я получаю ответ: «Вы знаете, я не могу вам ничем помочь. Обстоятельства изменились. Извините меня». На том конце телефонной трубки длинные гудки, у меня шок.

Я побледнел, мне стало плохо, потому что последняя надежда была убита. Я даже не знал, как сказать это своей команде, у которой появился хоть какой-то лучик надежды, что у нас нет будущего, что я неспособный руководитель, который не может найти даже дерьмовый подвал, где мы могли хотя бы без света и вентиляции продолжать работу.

Я понял, что загрузку нужно останавливать. Я собрал мужиков и сказал: «Ребята, мы закрываем дело. У меня ничего не получается. У нас нет ни помещения, ни денег. Я не знаю, что делать». Я видел, как угасал энтузиазм моих сподвижников и соратников. Несколько месяцев работать бесплатно, после ночной смены ехать куда-то и трудиться с самоотдачей могут немногие. Даже мои титаны, мои друзья постепенно перестали верить в нашу затею. Все последние месяцы они работали даже не из-за того, что верили в великую мечту, что мы создадим эту машину и она изменит их жизнь. Просто им было неудобно мне отказать, поэтому они не хотя приезжали на наши ночные работы в этом сарае, в этом заброшенном вагончике, в котором только еле-еле хватало света и тепла, чтобы руки не мерзли, и можно было подключить какие-то электроприборы.

Катастрофа, удар, страшная боль. Не от ощущения материального разорения, потому что я практически не изменил свой материальный статус: как ездил на старенькой раздолбанной машине, так и продолжал ездить, как ходил в одной куртке, так и продолжал ходить. В этом плане мое первое разорение не было разорением, потому что все деньги, что я заработал тренерской работой, все, что оставалось у меня с моей нищенской зарплаты, каждую копейку я вкладывал в работу, в материалы - в создание своей мечты. Я не тратил на себя ни копейки.

Но, поверьте, потерять мечту, потерять будущее, потерять свою цель, потерять надежду - это еще больнее, еще страшнее. Я уволился с ВАЗа, сделал ставку на свой кооператив, на создание машины, и мне казалось, что осталось потерпеть еще немного, и машина заработает. Мы начнем производить чипсы и продавать их. Потом мы построим еще одну машину, начнем продавать машины. До успеха оставался всего лишь один шаг.

Но как выяснилось, от успеха меня отделяла целая пропасть. Осознание того, что я не могу найти даже помещение, было последним ударом, который полностью меня деморализовал, вышиб из седла. У меня нет ни связей, ни денег - ничего. Я приложил, поверьте, все усилия. А теперь я просто сидел и горько плакал - я был в тупике.

Я распустил людей, плюнул на все это железо, потому что оно теперь было ненужным. Мне совершенно не было жалко, что все деньги я вложил в эту рухлядь, а не купил себе автомобиль или квартиру - мне на это было наплевать. Я потерял свою мечту. Я разорился. Страдание и боль разъедали мое сердце. Мне стыдно было смотреть в глаза своим близким, потому что я мечтал о другой судьбе.

Я думал, что уйду с завода, запущу сейчас крутой бизнес, буду зарабатывать деньги, покупать дорогие подарки своим близким и родным, и они будут восхищаться мной и уважать меня. Скажут: «Да, мы были не правы, когда отговаривали тебя уйти с завода. Ты молодец. Стоящий, толковый парень, а не болтун, пустомеля. Мы тобой гордимся». Это были только мои мечты.

Получилось все по-другому: я неудачник, я потратил кучу денег, которые зарабатывал, проводя занятия по карате, влез в долги, которые нужно сегодня отрабатывать, и мне было стыдно даже поднять глаза и посмотреть на своих близких. У меня было такое ощущение, будто я стал меньше ростом, я загнулся, я осунулся, я постарел. В мозгах у меня крутилась одна мысль: «Я неудачник. Я идиот. Я без-

дарь. Я опозорил себя. Я не добился успеха. Я потратил все свои деньги и даже своим близким не сделал никаких подарков».

Так я ходил несколько недель, подавленный и разбитый. Я старался не думать о своей машине, о своем кооперативе, я старался выложить все свои силы на занятиях по карате и нагнать вечерний институт, который я на несколько месяцев совсем было забросил. Зачем мне нужен был диплом, я не понимал. Но столько сил, труда отдать высшему образованию, и уж последние месяцы нужно было как-то добить. Унижение, боль, ощущение нереализованности угнетало меня каждый час, каждую минуту приносило страдания и боль.

Моя машина была для меня тем же самым, что для матери родить ребенка. Это действительно так. Это духовный, это интеллектуальный ребенок, который значил для меня в тот момент больше, чем моя жизнь. И представьте, что при родах ваш ребенок погибает. Какое горе, какую боль будет испытывать мать! Мои ощущения были такими же. Я столько его рожал, я столько приложил сил, я засыпал с мыслью о своем ребенке, я просыпался, брал ночью карандаш и рисовал эскизы, я рассчитывал, я чертил, я консультировался, я собирал все по винтику, по проводочку для того, чтобы родить своего ребенка. И вот смерть. Вот коллапс.

Но больше всего меня добивали усмешки моих друзей и знакомых. Все посмеивались надо мной: «Ну что? Стал богатым? Заработал себе деньги? Говорили мы тебе, что ты занимаешься ерундой, говорили мы тебе, не делай этого, не уходи с завода». Естественно, родные и близкие не смеялись, они просто жалели меня, но эта жалость просто унижала меня и добивала еще больше, чем насмешки моих друзей.

Тогда мне казалось, что это самая страшная боль, которую я испытывал за свою жизнь. Тогда мне казалось, что для меня уже больше никогда в жизни не будет ни одного светлого дня. Тогда я был абсолютно уверен, что я на самом дне пропасти, из которой мне не выбраться. Тогда мне казалось, что у меня нет ни одной соломинки, за которую я мог бы выкарабкаться из этого страшного дна.

Я еще не знал, что впереди меня ждут еще более сильные, страшные испытания. Не знал, что боль бывает намного сильнее, и разочарования бывают намного сильнее. Если бы я знал, что придет день, когда я буду должен больше 20 миллионов долларов, я бы просто смеялся над своими тогдашними передрыгами! Но будущее закрыто от нас туманом и беспроглядной тьмой.

Несмотря на боль, разочарование и полный тупик у меня в голове все крутилась сказка о бароне Мюнхаузене. Именно в этот момент этот удивительный, веселый мультяшный герой стал для меня примером для подражания. Безвыходных положений нет. Всегда можно вытащить себя за косичку из болота. Смешно, может быть. Наивно, безусловно. Но в тот момент меня это спасло - безвыходных положений нет. Хватит киснуть, хватит стонать, начинай думать, ты все равно найдешь выход.

Я постоянно себе повторял, как зомби, одну и ту же фразу: «безвыходных положений нет, безвыходных положений нет, я найду выход». Не верил, а повторял. И на уровне подсознания, на уровне интуиции я неожиданно нашел формулу выхода из кризиса.

Однажды в зимний, пасмурный день я сидел в своем стареньком «жигуленке» и размышлял. Я ждал своего друга, барабанил пальцами по рулю автомобиля, смотрел, как работают щетки, наслаждался теплом салона и в который уже раз перебирал в голове всевозможные способы добычи денег.

И вдруг меня словно осенило: я вдруг нашел выход. Меня как будто шарахнуло током. Эврика! Я знаю, где взять деньги, я знаю, как подняться в жизни, я знаю, как вырваться с этого проклятого дна.

Я издам книгу по карате. Я почему-то был уверен, что это сработает. Я никогда не издавал ни одной книги, по русскому языку у меня всегда были одни колы и двойки. На одной странице я всегда делал не меньше двадцати ошибок, я считал себя абсолютно бездарным человеком. Но я знал, что такая книга будет пользоваться бешеным спросом.

В тот момент тяга людей к карате была просто огромна. Но не было сколько-нибудь стоящей литературы, методики. Свои знания мы собирали по крупицам. Придешь или приедешь в какой-нибудь город на тренировку, в каком-нибудь полуголом подвале потренируешься с ребятами, и вдруг видишь какой-то прием, вдруг ты ловишь обрывок фразы или кто-то делится опытом, который он получил от человека, который знал человека, который дружил в свое время с каким-то китайцем или японцем. Мы записывали все это в школьные тетрадочки, мы хранили этот опыт, как святая святых, песчинка к песчинке.

Я подумал, если это является действительно дефицитной информацией, если столько людей занимается карате, им же нужны такие знания, и они готовы будут заплатить за это деньги. Эврика!

Мы напишем книгу по карате.

Но сам я этого сделать, естественно, не мог. Я знал, что нужно написать, я знал, какие главы должны быть, какие приемы мы пе-

редадим в этой книге. Но я никогда не писал раньше книг. Поэтому я собрал команду своих преподавателей клуба «Будо» и каждому дал задание: «Ты разрабатывай эту главу, ты разрабатывай эту, а я буду разрабатывать эту». Встал вопрос об иллюстрациях - многие приемы и удары невозможно объяснить словами, их надо показывать. Здесь я поступил очень просто. Взял примитивный фотоаппарат, и Максим Сурнов - мой друг и ученик, продемонстрировал их перед объективом. Затем эти фотографии я отдал художнику, и он, ничего при этом не понимая в карате, нарисовал картинки, по которым можно было разобраться, как наносить удар, как защищаться, какие есть стойки, какие есть каты и кияны. В общем, дело пошло.

Но пошло оно слишком медленно, сроки срывались, переносились, каждый приводил в оправдание тысячу причин: семья, дети, жена, работа. К намеченному сроку книга все еще не была написана. Меня это разозлило. Я понял, что мы упускаем шанс, я понял, что моя мечта о возрождении ускользает буквально из моих рук. Нам помог случай. У Саши Булдынского мама уехала на неделю к своим родственникам, а у него была роскошная трехкомнатная квартира.

Я собираю свою команду и говорю: «Так, ребята, переходим на военное положение. В субботу и воскресенье мы все закрываемся в этой квартире, берем с собой еду, берем то, что нам необходимо для работы, и никто не выйдет из этой квартиры, пока мы не закончим эту важнейшую для нас книжку. Всем понятно?» Понятно было всем.

Мы собрались на этой квартире и принялись творить. Изредка кто-то из нас выползал из своего угла и требовал немедленного общего обсуждения темы. Тогда мы собирались на мозговой штурм и, бывало, менялись главами. Я координировал работу каждого своего тренера. Саша Булдынский лихорадочно отстукивал одним пальцем на доисторической машинке готовые страницы. Все мы дружно отпахали два дня и две ночи. Когда наступило утро понедельника, книжка была готова.

Для меня тогда казалось, что в жизни наступил праздник. Мне казалось, что все, я поймал Бога за бороду. Вот она - удача, вот оно - богатство. По моим расчетам себестоимость книги составляла что-то около рубля, а продавать мы ее планировали за 16 рублей. Согласитесь, хорошая наценка - в 16 раз! Такие тогда были цены на рынке, не мы их создавали, не мы их придумывали.

Взяв нашу рукопись в охапку, я стал методично обходить все типографии, но везде мощности оказались загружены. Нам же эта

книга нужна была срочно. И вот последний мой шанс. При Волжском автомобильном заводе была своя маленькая типография, где печатались каталоги, инструкции и рекламные проспекты. Я подхожу к директору типографии, замечательному, пожилому, мудрому человеку - и мне удается договориться напечатать сорок тысяч экземпляров этой книги. Из этой типографии я вылетел как на крыльях!.. Я не шел, а парил над землей. Я решил первую задачу - создал книгу. И решил вторую задачу, не менее важную - договорился напечатать эту книгу, причем без копейки предоплаты.

В моем сердце в этот момент загорелась надежда. Надежда и вера, что я смогу вырваться из этого кризиса, из этого разорения, из этого дна. Я уже предвкушал, как я гордо смотрю на своих знакомых, как я вкладываю деньги в производство машин по производству чипсов. Я видел, как восхитятся мной мои родные и близкие.

Но я тогда еще не знал, что меня впереди опять ждет непреодолимое испытание и препятствие. Когда книга была напечатана и когда мне позвонили с типографии и сказали: «Забирайте», забрать мне ее было некуда. Я приехал к директору типографии, упал к нему в ножки и попросил, чтобы книга какое-то время полежала у них на складе. К моему счастью, он согласился.

Я подписал договор с «Союзпечатью», которая была тогда абсолютным монополистом и владельцем книжных и газетных киосков и ларьков, отвез им какое-то количество экземпляров и, с нетерпением потирая руки, ждал золотого дождя, золотого потока. Я уже мечтал о том, куда их буду вкладывать, куда буду тратить. Но проходит неделя, и мои мечты испарились как снег в жаркий полдень. Я столкнулся с жестокой реальностью. Мощнейший удар в челюсть, мощнейший удар по голове, да еще мощнейший удар в живот. Первый удар - я не получил практически ни копейки, потому что продано было очень мало экземпляров. У меня 40 000, а за неделю продано всего лишь 60 экземпляров. Второй удар - мне нужно отдавать деньги за напечатанные книги, и мне, по всей видимости, придется продать все, что у меня есть, включая квартиру. Но где я буду жить, где будет жить моя семья, на чем я буду ездить? И третий удар, который я получил, - часть магазинов вообще не отдали ни копейки. Придумали всякие причины и не вернули ни одной копейки. Проще говоря, кинули меня или хотели кинуть.

Да, в мечтах подниматься к звездам очень легко, но и падать очень больно. Мое состояние можно назвать было одним словом - «шок». Такой ход дела, такие обстоятельства на какое-то время ме-

ня просто вырубили. Я действительно, как боксер-тяжеловес, ушел в глубокий нокаут. Только в отличие от боксера на ринге ко мне никто не подбегал, не совал нашатырный спирт и не помогал мне подняться. Да, была хоть какая-то машина, однокомнатная квартира, была хоть какая-то надежда, а после своего бездумного шага я вообще все потерял. Сколько же лет мне надо работать тренером, чтобы отдать все долги, которые свалились на мою голову, - тоскливо размышлял я ночами.

Но в этот раз я был умней и никому ничего не говорил. Мне хватило уже первого опыта тех едких насмешек, тех издевательств, которые я слышал от своих друзей и от своих знакомых. Но от этого, поверьте, мне легче не стало. Боксеру, который находится в бессознательном состоянии, абсолютно наплевать, смеются над ним или нет, радуется публика, грустит или скучает. Я просто был в шоке. В полном нокауте.

Через пару дней я оклемался и начал думать, что же делать. И опять мультяшный герой, и опять палочка-выручалочка, мысль, которая спасла меня и в этот раз: «Безвыходных положений нет, безвыходных положений нет». Когда нужно найти выход из, казалось бы, безвыходной ситуации, когда ты решаешь задачу со многими неизвестными, и нет никаких подсказок, нет никаких аналогов и примеров, которые тебе помогут эту задачу решить, в такие моменты лучше всего надеяться на свое подсознание, надеяться на свою интуицию.

Меня это всегда выручало и всегда давало преимущество над всеми остальными. Никакой логики, только интуиция, только работа суперсознания. Но это сейчас я такой умный, а тогда я этого даже не понимал, просто надеялся на свою интуицию.

Рассматривая какую-то газету, совершенно бесцельно перелистывая какие-то листы, я обратил внимание на рекламу какой-то ерунды. Я зацепился взглядом на рекламное объявление, прочитал его и начал размышлять. А что, если мне дать рекламное объявление, если попробовать продать свои книги почтой? Чем я рискую? Я и так нахожусь в полной заднице, в полном дерьме. Продать 40 000 экземпляров традиционным способом я не смогу, значит, надо попытаться биться до последнего, нужно рисковать, нужно искать выход. Размышляя на эту тему, я узнал расценки на рекламу. Сегодня они кажутся микроскопическими, смешными, но в то время для людей, и для меня особенно - для человека, который уже был обременен страшными долгами, это цифры казались неподъемными. Небольшое объявление в газете «Аргументы и факты» стоило двадцать

тысяч рублей! Сумма неподъемная, сумма просто глобальная. Да, рисковать страшно. И я нахожу выход.

А что, если взять одну из среднестатистических областей, сделать там рекламную кампанию и посмотреть, сколько я получу заказов? Таким образом я мог бы получить данные для крупной рекламной кампании! Идея мне понравилась. Я выбрал Саратовскую область, послал своего помощника - тренера Александра Булдынского, и в Саратовской области он разместил это объявление всего лишь за триста рублей. Прошла неделя, полторы, и к нам пришли заявки на 543 книги. Победа была очевидна! Есть выход. Это может сработать, понял я. Мы вручную запаковали эти все книжки в посылки, бандероли, подписали их и отправили нашим заказчикам.

И тогда я решаюсь на отчаянный шаг - взять кредит в двадцать тысяч рублей и дать рекламу в недосыгаемом «АиФ». Я не знал, как надо написать мое рекламное объявление, чтобы привлечь внимание читателей этой уважаемой и авторитетной газеты. Я просто взял ручку и написал несколько искренних слов, почему эта книга может быть полезна читателю. У меня не было даже машинки отпечатать его. Моя супруга тогда работала завкафедрой экономики в Тольяттинском технологическом институте, и у них на кафедре стояла печатная машинка. Когда она попросила одного аспиранта отпечатать ей это объявление и гарантийное письмо о том, что я оплачу его, этот парень просто катался от хохота. Он убеждал ее не делать таких глупостей и не платить такие сумасшедшие деньги за какое-то глупое и бездарное объявление. Когда моя супруга принесла отпечатанное объявление и рассказала об этом случае, меня это не смутило, хотя, конечно, было неприятно ощущать себя человеком, который, по мнению окружающих, наивный глупец. Я поехал в Москву, пробился в редакцию «АиФ», познакомился с замечательным руководителем отдела рекламы этого издания Александром Аврухом и убедил его поставить мое объявление раньше всех, в следующий номер. Как мне это удалось? Я бился головой об стол, улыбался, снял с головы и подарил ему свою новую норковую шапку, объяснил ему, что, если мое объявление не выйдет срочно, то мне конец и перед смертью я напишу записку, что в моей смерти прошу винить одного из руководителей «АиФ» Александра Авруха. Посмеявшись, попив вместе чаю, а так получилось, что я просто влетел к нему в кабинет без всякой очереди, я получил от него «добро». Он пообещал, что мое объявление выйдет ровно через неделю. Оно занимало на странице совсем немного места, но для меня оно было

самым дорогим в мире, потому что все, что у меня было, и все, чего у меня не было, - все было заложено за это объявление.

Неделя прошла в томительном ожидании. Напряжение нарастало с каждым днем. Вроде бы я знал, что если в Саратове это сработало, то должно сработать везде. Но мы предполагаем, а Бог располагает. Прошла неделя - ни одного заказа, ни одного письма. С каждым днем страх и ужас за мое будущее возрастали в геометрической прогрессии, на мои плечи все больше давил груз ответственности. Я боялся даже представить, что со мной будет через пару недель, когда я не смогу отдать огромное количество долгов. Проходит самая тяжелая и страшная неделя в моей жизни. Я уже готовлюсь к смерти, к похоронам, уже хожу ни живой ни мертвый.

И вдруг раздается звонок. Меня разыскивают с Тольяттинской городской почты. Я с удивлением беру трубку и слышу с того конца голос: «Срочно приезжайте, вы заблокировали работу всей нашей почты». Я прыгаю в машину, приезжаю туда и вдруг узнаю, что каждый день я получаю более пяти тысяч заказов на книгу. Почта не справляется! Так как разница между рублем и шестнадцатью рублями была огромной, я договорился, что за каждое письмо, которое будут обрабатывать девочки на почте, я буду доплачивать им лично. Попросил бригадира составить ведомость, кому сколько выплачивать в конце недели, и подписал с ними простенький договор.

После этого раздается звонок с сортировочного участка, где разбирают почтовые денежные переводы. Там тоже коллапс. Выезжаю туда, мило улыбаюсь и по той же схеме договариваюсь с ними, что за каждый перевод, который они обрабатывают во внеурочное время, тоже получают по отдельной ведомости зарплату. Затем организовываю всех своих знакомых и плачу деньги каждому надомнику, кто будет упаковывать эти посылки, разбирать почту и подписывать адреса. Я приехал в типографию и сразу же, вернув деньги за весь тираж, заказал еще 100 тысяч экземпляров дополнительного тиража. Для начала.

Так закрутилось колесо бизнеса. Одни люди печатали книги, другие получали письма и обрабатывали их, третьи получали переводы, четвертые паковали бандероли, пятые подписывали эти бандероли и отправляли. Механизм закрутился мощный, деньги пошли потоком. Действительно, я дождался своего золотого дождя.

Но самое удивительное, что в моей компании в тот момент кроме меня было еще всего лишь два человека. На полставки бухгалтером работала замечательная девочка Олечка и мой в то время по-

мощник - Александр Булдынский. Сопровождения нашей компании мы проводили у меня, на маленькой кухоньке нашей квартиры. В 11 часов, когда супруга уезжала работать на кафедру, я назначал ребятам совещание. Ольга, когда у нее не было занятий в институте, приезжала, а Александр, как штык, был всегда рядом со мной. Мы садились, планировали, обсуждали, Ольга подсчитывала наши супердоходы. В тот момент наша крошечная компания из трех человек обеспечивала работой по совместительству более трехсот человек! Затрат никаких: офиса нет, телефонных разговоров нет, работников нет, - это действительно был самый рентабельный бизнес в то время.

Эта победа меня настолько вдохновила, что я срочно издал вторую книгу по карате. Результат был таким же ошеломляющим. Естественно, мы задействовали не только «АиФ», но и всю прессу, которая выпускалась в то время в России, а тиражи у прессы были просто фантастические. «АиФ» выходил тиражом 41 миллион экземпляров, «Комсомольская правда» - 28 миллионов, тираж журнала «Огонек» был за 40 миллионов, газета «Труд» - 20 миллионов экземпляров. И конечно, тогда эта реклама была очень эффективна, потому что люди читали газеты.

Но и этой книгой все не закончилось. Я понял, что нужно написать книгу по атлетизму для тех людей, которые хотят накачать мышцы. И мы с чемпионом мира по культуризму Александром Ивановым создали потрясающую книгу по культуризму. Затем мы выпустили книгу по бизнесу - как открыть свой кооператив, какие должны быть документы, какие ты должен пройти стадии и ступеньки, чтобы твоя фирма заработала. И эта книга пользовалась успехом. Я получал сумасшедшие авторские гонорары, просто невероятные кучи денег. И когда я в очередной раз обналичил деньги, то принес домой реально два огромных мешка денег, еще новеньких, в банковской упаковке. Я положил эти мешки на пол, дома никого не было, и я стал размышлять.

Мальчишка, который выбился в люди, мальчишка, который десятилетиями страдал от отсутствия денег, от унижения, от невозможности купить нормальную одежду, от невозможности помочь своим родителям, своей дочери, своей жене, вдруг стал безумно богатым. Я сидел и курил сигареты одну за другой. Я смотрел на эти мешки и не мог понять: «Если я достиг этого, почему я не прыгаю от радости, почему я не улыбаюсь, а мне почему-то очень грустно?» Мне действительно в этот момент стало очень грустно, потому что я добился мечты, но мечта не сделала меня счастливым. Я-то думал, стану богатым,

буду каждый день веселиться, путешествовать, куплю себе шикарную машину, куплю себе красивую одежду, о которой я мечтал, но в голове крутилась одна мысль: «Какая разница? Я же езжу на старенькой машине, что изменится от того, что я пересяду на новую, на более красивую, более дорогую?» Да в общем-то ничего. Я точно так же буду добираться до той точки назначения, куда я доезжаю на своей развалюхе.

И вдруг я понял, что не в деньгах счастье. Конечно, сейчас читатель, у которого нет денег на кусок хлеба, читает эти строчки, злится и думает: «Вот, гад, разбогател и умничает. Сидит, рассуждает о том, что не в деньгах счастье. А в чем же оно, это счастье? За деньги можно купить одежду, еду, можно обеспечить своих детей. Нет проблем - уже счастье!». Конечно, ты прав, дорогой читатель. Но я ждал другой радости, другого счастья.

Дальше я себе представил тот момент, когда у меня денег будет в тысячу раз больше. Тогда у нас еще не было банковских счетов, кредитных карточек, не было чековых книжек - просто были наличные и непонятные денежные переводы. Инфляция была катастрофическая, кредиты были 230-240% годовых. Представляете, деньги дешевели буквально на глазах! Психология и символ денег были совершенно другими, чем сейчас. Я почему-то представил, глядя в окно, как двор нашего дома заполняют грузовики, полностью груженные деньгами. Вот они заполнили весь двор. Затем я посмотрел на два мешка огромных денег, которые я не могу просто потратить, их не на что тратить, мысленно представил, что у меня таких денег огромное количество, весь двор, сотни тонн этих наличных денег. Что изменится? Ничего! На ста машинах не поездишь, и сто костюмов не наденешь, сто жизней не проживешь.

По всей видимости, смысл жизни в другом, и я обязательно буду искать этот смысл жизни, и обязательно его найду. Я обязательно стану самым счастливым человеком в мире, ведь я уже проделал очень приличный путь и у меня уже есть опыт и знания, которых раньше просто не было.

После этого я все деньги направил на создание нашего первенца - установки по производству чипсов, запустил производство и добился колоссальных успехов в этом сложном виде деятельности - в машиностроении.

Но речь в этой главе пойдет о разорениях.

Второе разорение было для меня несоизмеримо больней и страшней, чем первое. Потому что к боли потерь, к боли разрушения прибавилась и боль клеветы и несправедливости.

Второй кризис в моей жизни, второе мое разорение было самым страшным, самым болезненным, но в то же время самым полезным.

Перед кризисом я чувствовал себя королем, я был на высоте! Мы уже стали промышленниками, выпускали и продавали огромное количество хлебопекарен, до 140 штук в месяц. Мы продавали сотни собственных установок для производства чипсов, начали разработку сыроварни и машины по производству пончиков. Мне казалось, что я самый счастливый человек на свете, настолько прочными были наши позиции, настолько непоколебимыми. Прошло всего несколько лет, но из той маленькой компании в полуподвальном помещении, в сарае, в котором мы начинали собирать наши первые машины, мы выросли в молодое динамичное предприятие, снабжавшее своими установками сотни тысяч потребителей.

Мы были известны во всей России и по всему СНГ, мы уже искали партнеров в Европе, в Германии, в Америке, мы уже вели переговоры для получения международных заказов. С нами сотрудничали десятки заводов, у нас работал свой завод в Тольятти, за короткое время нам удалось создать мощную команду - мы процветали.

Единственное, чего нам катастрофически не хватало, так это оборотных средств. Единственное, чего мы не могли выполнить, так это насытить заказами огромный, быстрорастущий рынок. Потребность в нашей продукции была колоссальна, но нам не хватало мощностей, у нас не хватало денег, чтобы купить больше металла, чтобы купить больше станков, и, конечно, мы от этого страдали.

Первый признак успеха в России - это когда люди не просто платят за твою продукцию, но еще и дают взятки, чтобы получить продукцию вне очереди. Первая «взятка», которую получили наши ребята из информационного отдела, была огромной банкой икры. Когда я зашел и они мне рассказали эту историю, мы вместе посмеялись, и я сказал: «Все, ребята! Мы вместе с вами добились успеха. Наша продукция дефицитна, наша продукция востребована, и когда дают в России взятки, ты попал уже в самую цель».

Конечно, выбиться из грязи в князи в машиностроении никому не удастся просто так. За этот успех мы заплатили бессонными ночами, нечеловеческой работой, колоссальными усилиями. Мы не знали, что такое выходные, мы не знали, что такое субботы и воскресенья, мы не знали, что такое отпуск, мы пахали как проклятые, и мы победили.

Посчитав, сколько в бывшем Советском Союзе маленьких населенных пунктов, сколько больших городов и сколько в них

кварталов, где целесообразней печь хлеб на месте, мы получили цифру - потребность рынка бывшего Советского Союза - сто тысяч хлебопекарен минимум. Эта цифра была написана на плакате и висела в моем кабинете: «Даешь сто тысяч хлебопекарен!» Но где взять деньги, чтобы удовлетворить спрос на рынке, где взять оборотные средства. Мы были известны, наша реклама не сходилась с экранов телевизоров, мы рекламировали пиццерии, хлебопекарни, но, по сути, мы были нищими, потому что все деньги, всю заработанную прибыль мы вкладывали в развитие, в оборудование, в материалы и в новые проекты. Нас это несколько не смущало. Это естественное состояние любого предпринимателя, который поднимается с нуля. Мы все делали на грани невозможного, потому что в то время в этом бурлящем котле перестройки, перемен заниматься машиностроением было безумием. Делая любые расчеты, я понимал, что по всем выкладкам мы не должны быть успешными, я понимал, что мы делаем что-то невероятное. От этого интерес к работе только возрастал. Чем крупнее задача, чем больше трудностей, тем больше энергии, тем больше азарта.

И вот я получаю очередной страшнейший удар судьбы. Первый кризис по сравнению с ним - это просто легкий массаж, а не удар. Помните, как в том анекдоте, когда встречаются два друга, и один другого спрашивает: «Как дела?», и тот отвечает: «Ты знаешь, ушла жена, выгнали с работы, заболел страшной болезнью, от меня отвернулись близкие и родные, в моей жизни наступила настоящая черная полоса». Проходит пять месяцев. Друг решил поинтересоваться, как у его товарища идут дела, преодолел ли он все свои проблемы. Набирает телефон и задает тот же самый вопрос: «Как у тебя дела, друг?» «Помнишь, я тебе говорил, что у меня черная полоса? Так это была не черная, а белая полоса».

Точно так же я ощущал себя и во время моего второго кризиса, моего второго разорения в жизни. Та боль, те страдания, которые я испытывал в первый раз, мне показались просто белой полосой.

Это удар был настоящим.

Причин второго разорения было несколько.

Первая причина. Бешеный рост цены металла. Нержавеющая сталь подорожала в цене в 15 раз за один год. А это был основной материал, из которого мы строили пищевое оборудование.

Вторая причина. Совершенно сумасшедшие проценты за кредит - 230-240 процентов годовых. Для спекулянтов, которые покупали вагон сахара утром, а вечером его уже продавали, это бы-

ли приемлемые ставки. Для производства это было просто губительно. Для примера, чтобы построить только одну печь в хлебопекарне, а хлебопекарня еще состоит и из мукопросеивателя, тестомесильной машины, расстоечного шкафа, кучи всякого вспомогательного оборудования, нужно купить 165 разных материалов и комплектующих. Это и провода, это и нагревательные тэны, это и электрооборудование, и лампочки, и металлы разной толщины, и шурупы, и болты, и трубы, и уголки - огромное количество материалов. Но это только на одну печь. А хлебопекарня - это несколько взаимосвязанных агрегатов, для каждого из которых нужно столько же материала и комплектующих. По комплектующим для производства пиццерий, по комплектующим для установок для производства чипсов - своя отдельная история. Чтобы произвести хотя бы одну машину, нужно организовать и купить несколько тысяч комплектующих.

И вот, представьте, дорогой читатель, вначале ты вкладываешь деньги в оборудование, в ремонт здания под производство или в его покупку. Затем ты к этому оборудованию делаешь оснастку: это пресс-формы, это кондукторы, это всевозможные приспособления. Потом ты покупаешь сотни составляющих своего будущего оборудования, потом ты создаешь это оборудование. Обучаешь людей, платишь им зарплату в течение года, потому что цикл оборота капитала как раз происходит в течение года, и в конце года ты должен приложить колоссальные усилия, дать рекламу и продать это оборудование. При этом ты должен обучить людей еще и работать на этом оборудовании, потому что до нас никто не делал маленьких хлебопекарен, их выпускали только военные, но это были совершенно примитивные машины, и, естественно, технологически они не были приспособлены для того, чтобы вести бизнес и выпекать большой ассортимент. Мы не только создавали хлебопекарни, но и создавали заново науку выпекать разный хлеб, разную сдобу на наших замечательных хлебопекарнях.

Представляете, какой объем работы! Теперь представьте, что вы каждый месяц должны выпускать огромное количество этих важных машин. И значит, каждый месяц вы должны докупать комплектующие, каждый месяц вы должны вкладывать деньги в зарплату, в налоги, в новое оборудование и в новые станки.

Я объясню на простом примере. Представьте, что вы сегодня продаете сто хлебопекарен в месяц. Через полгода вам необходимо продавать триста. Но чтобы изготовить триста хлебопекарен,

вы должны закупить материалов ровно в три раза больше, ровно в три раза больше вложить денег, а прибыль вы получили только со ста хлебопекарен. И, естественно, вы еще должны вложить деньги в рекламу и в продвижение. Эти хлебопекарни занимают огромное место, это десятки тысяч квадратных метров складских помещений, это перевозки целыми составами готового оборудования по всем городам. Представляете, какая затратная машина, какой затратный бизнес.

На самом деле все было бы хорошо, если бы были нормальные кредиты, хотя бы такие, как сейчас. Но те кредиты просто подрубали нас под корень! Представляете, какие деньги ты должен отдать банку через год, а ведь ты еще ничего не продал, ты еще не получил прибыль, потому что все деньги у тебя крутятся в обороте, да еще и металл дорожает в 15 раз.

Конечно же, мы столкнулись с жесточайшим кризисом. И когда начал развиваться первый, хрупкий фондовый рынок, умные головы посоветовали нам выпустить акции. Я безгранично благодарен своему другу Сергею Алдюхову, что в тот момент он оказался рядом и своим опытом, своими знаниями буквально спас нашу компанию. Спас ненадолго, потому что разгорелся еще больший кризис - кризис на самом фондовом рынке. Когда я встретился с Сергеем Алдюховым, он, как специалист высочайшего уровня, объяснил мне, что единственный выход получить дополнительные прибыли - это продать часть компании.

Я сразу же поставил категорическое условие, что больше 49 процентов продавать я не буду, потому что мне нужен полный контроль над предприятием. Я не представлял, что придут какие-то новые акционеры, чужие люди и выгонят моих людей, которые потом и кровью создавали это оборудование. Для нас эта компания значила больше, чем бизнес. «Хорошо, продайте 49 процентов, и контроль останется за вами», - убедил меня Сергей.

Мы сделали эмиссию акций. Мы посчитали, сколько нам необходимо денег для оборотных средств, для возврата кредитов, и выпустили акции. Люди не побежали, не выстроились в очередь за акциями «Дока-хлеб». Естественно, нужна была новая рекламная кампания. И тогда я сообразил и принял, на мой взгляд, очень правильное решение: «А что, если в одной рекламе параллельно продвигать и акции и хлебопекарни?» Одним выстрелом мы убьем двух зайцев!

Продаем еще больше оборудования и привлекаем еще больше капитала. Мой близкий друг, теперь уже покойный Николай Русанов

создал совершенно гениальный ролик. Я просто восхищался его талантом, его умением донести до зрителей самую суть идеи. Он пригласил на главную роль замечательного актера Юрия Чернова. И вот, представьте, этот сильный человек с добрым, умным лицом берет бутерброд, на котором целая гора красной икры. Откусывает его, рекламируя наше изделие, икра падает, и толстый жирный кот лениво отворачивается от этой упавшей икры. Образ потрясающий! Он сработал как бомба. За нашими акциями выстроилась очередь, и они улетали буквально как горячие пирожки в мороз. Мы продавали акции за доллар, спекулянты продавали их за пятнадцать. Естественно, те бабушки и старушки, обычные акционеры, которые покупали акции, даже не могли представить, что с этих денег, которые они заплатили, на производство, на оборотные средства нашей компании попадали только маленькие крохи. Но и это было здорово. Это была спасительная и живительная энергия в виде новых финансов, которые вливались в наш уже огромный национальный проект.

Но наше счастье длилось недолго. Буквально через два месяца лопнули мыльные пузыри, громадные пирамиды, такие, как «Хопер-инвест», «МММ» и прочая другая нечисть. Вместе с этими негодьями рухнули и наши акции, акции «Росалко» и других нормальных компаний, за которыми стояли нормальные дела и нормальная финансовая отчетность.

Россия действительно страна крайностей. Или разрешают всем делать все что угодно или сразу же всем отрубают головы. Среднего, разумного не дано. Естественно, в этой борьбе с финансовыми пирамидами сразу же появились политические деятели, которые на этом решили нажить свой капитал. Они стали бороться с негодьями. Но такому политическому деятелю абсолютно все равно, что это «МММ», что это «Дока-хлеб», что это «Росалко» или другие компании. Всех нужно молотить, всех нужно мочить, всех нужно уничтожать, сажать в тюрьму - и все это под прикрытием какой-нибудь громкой идеи. Он зарабатывает политический капитал, привлекает внимание газет и телеканалов, делает себе бесплатную рекламу, а те страдалцы, что безвинно угодили под раздачу, не могут сказать ни слова в свою защиту.

Только-только мы получили первые деньги, получили первую возможность развивать наше производство, как сразу же с нами начали бороться, нас начали поливать грязью, на нас начали клеветать. Сегодня-то я понимаю, что это была смешная критика, потому что мы действительно не присвоили ни одной копейки. Все до копейки бы-

ло вложено в производство, и, более того, нам даже удалось получить прибыль. То финансовое вливание, которое мы получили в течение двух-трех месяцев после продажи акций, позволило нашей компании бурно развиваться. Но для меня, дорогой читатель, это был самый сложный кризис в жизни. Мне тогда было настолько обидно, я тогда был настолько наивным, провинциальным предпринимателем, что я никак не мог понять, как же эти газеты, как же эти люди, которые только недавно нас хвалили, приезжали к нам в компанию, снимали фильмы, говорили, какие мы благородные предприниматели, кормим хлебом Россию, создаем новые рабочие места, мгновенно начали поливать нас грязью, уничтожать, смешивать с дерьмом. Я сам лично ненавидел «МММ», ненавидел все эти финансовые пирамиды и создавших их негодяев, я считал, что это просто подонки, которые обируют бабушек и дедушек. И вдруг, всего лишь за один день, я превратился в глазах общества в такого же негодяя.

Моей боли не было предела. То, что у нас не хватало оборотных средств, то, что подорожал металл, то, что проценты по кредиту выросли на 230-240% годовых, конечно, убивало предприятие, для нас это был страшный кризис.

Но для меня лично и для моей команды самым страшным было то, что от нашего общества, от нашего государства мы получили вместо благодарностей, орденов и медалей, на которые мы рассчитывали, кучу дерьма, позора, клеветы и грязи.

Представляете состояние людей, которые несколько лет жизни отдали запуску такого нужного оборудования, как хлебопекарни, людей, которые не спали по ночам и гордились тем, что они делают, людей, которые получали сотни писем с благодарностью, о которых снимали фильмы, о которых снимали передачи и которые искренне считали себя настоящими предпринимателями и героями, когда они вдруг открывают газеты и читают о себе грязь!

Это сегодня я такой умный и понимаю, что «говорите обо мне все что угодно, но только правильно произносите мою фамилию». Я понимаю теперь смысл знаменитых слов Рузвельта. Я понимаю значение пословицы, что «не пинают только мертвую собаку». Если ты собой что-то представляешь, тебя обязательно будут поливать грязью, у тебя обязательно будут враги, на тебя обязательно будут клеветать, тебя будут убивать.

Так было всегда. Так было с Луи Пастером, так было с ведущими научными открытиями в мире, так было и с ведущими предпринимателями.

Но это я сегодня умный. Я уже прошел огонь, воду и медные трубы, я сегодня прочитал огромное количество книг и обучался у ведущих специалистов в мире.

А тогда я был романтиком, провинциальным предпринимателем, мальчишкой, который верил в справедливость и благородство. Я не мог понять тогда, как люди могли так перемениться. У меня в голове не укладывалось, почему и за что они так набросились на нас. Это сегодня я понимаю, что многим журналистам, газетчикам, корреспондентам абсолютно наплевать на то, о чем и о ком они пишут и что они пишут. Им главное - рейтинг, им главное решить свои задачи или задачи хозяев их изданий.

Сегодня я понимаю, что журналист - это вторая древнейшая профессия. Мне, честно говоря, по-человечески жаль очень многих журналистов, которые прикладывают свои силы и талант не к делу развития нашей страны, не к делу развития людей, служат не благородству и справедливости, а становятся грязным инструментом в руках «хозяев жизни». Я знаю очень многих журналистов, которые болеют страшными болезнями, я вижу их несчастные глаза, их перекореженные тела. Почему так происходит? Да, потому, что они очень много врут. Если ты соврал одному или двоим, ты, конечно, совершил грех, но если ты врешь миллионам людей - сколько зла, сколько боли ты приносишь людям. Вот почему я искренне считаю таких журналистов несчастными людьми, я искренне им сочувствую.

Конечно, я не хочу осуждать всех представителей этой профессии. Среди них немало людей талантливых и бескомпромиссных. Просто я хочу обратить ваше внимание, дорогой читатель, что иногда общественное мнение создается в превратных целях, далеких от реального положения дел.

Тогда мы словно оказались в бурлящем котле. Где правда, где ложь, где справедливость - никто не мог понять. И я был в тот момент очень-очень наивным. Рядом со мной не было человека, который сказал бы: «Что ты переживаешь? Делай свое дело! Через три года вся эта грязь уляжется, твое доброе имя будет восстановлено, и ты будешь героем».

Финансовый кризис вынудил совершить меня очень тяжелый труд - нам пришлось начать увольнения. Для меня это был еще больший удар - люди, с которыми вместе до трех часов ночи я запускал оборудование, люди, которые верили в меня, ждали от меня машин, квартир, успеха, богатства и славы, связывали с нашим замечательным делом, с нашей мощной компанией свое будущее, остались у

разбитого корыта. Точно так же как и я. Они потеряли надежду, а я потерял все деньги.

В один момент рухнуло все. От нашей мощной империи не осталось камня на камне, от моих десятков миллионов долларов, на которые в тот момент я так и не смог купить себе ни квартиры, ни машины, ни отложить их в какой-нибудь швейцарский банк - я все вкладывал и вкладывал в производство, не осталось ни копейки. Я не жалел о том, что был таким непредусмотрительным и не откладывал их в кубышку. Я считаю, что, если бы вернуться назад, я поступил бы точно так же. Нельзя развивать большое дело, если ты не принадлежишь полностью ему, если ты полностью не вкладываешь заработанные деньги снова в свое предприятие. Это закон бизнеса, это закон жизни.

Как руководитель я всегда беру вину только на себя, я всегда беру ответственность лично за все, что происходит в компании, за людей, за их здоровье, за их будущее, за их маркетинговые исследования, за разработки научные и технологические, конструкторские только на себя. Я чувствовал себя словно полководец, потерявший свою армию, полностью разбитый и израненный.

Это сегодня я понимаю, что тогда невозможно было спасти компанию. При таких грабительских процентах, при обороте капитала длиной в год никто бы не смог спасти наш бизнес. Это было просто невозможно сделать. Тем более что все мы и так работали круглосуточно на пределе. Но против нас была макроэкономика.

Тогда я этого не знал. Тогда я находился как будто в полусне, и не было времени сделать анализ. Да и анализ можно сделать только сегодня, глядя на прошлое с высоты прожитых лет, понимая уже многие экономические законы.

А тогда была просто одна боль. Такую боль я испытывал только при смерти брата. Мое лицо стало черным. Я осунулся, и мои глаза потухли. Не было слез, был просто электрический шок в миллион ватт. Я не чувствовал свое сердце, мне казалось, что вместо него остался только выжженный пепел. Вся моя душа, мои мечты сгорели в этом пепле. «Как же так? - по тысяче раз в день спрашивал я себя. - Мы столько сил отдали, чтобы сделать нашу страну лучше. Мы столько сил и денег отдали для того, чтобы изменить мир. Я не оставил себе ни копейки, все вкладывал только в будущее нашей компании, которую мы связывали с будущим нашей страны. Почему такая несправедливость? Почему столько клеветы? Почему мне так больно?»

В этот момент я видел своих друзей, своих знакомых, которые благоразумно занимались тем, что просто перепродавали «Жигули» или запчасти. У них были шикарные стеклянные офисы, лимузины, фотомодели, которые разъезжали вместе с ними на дорогих катерах. Они ездили по всему миру, отдыхали по месяцу то в Бразилии, то на Ямайке. Приезжали загорелыми и счастливыми, постоянно пропадали в спортивных клубах и в дорогих ресторанах.

Я же в отличие от них был абсолютно нищим. Они ничего не делали и зарабатывали огромные деньги. Мы пахали несколько лет, мы отдали всю свою жизнь, задействовали все свое творческое мышление, решая технические, технологические, производственные, маркетинговые задачи, и мы были бедными. Да, мне в тот момент было наплевать на то, сколько у меня денег было в кармане. Я не мог смотреть своим людям в глаза, я не мог смотреть в глаза своей команде, потому что я взял ответственность за них, и по-другому я тогда поступить не мог.

Мое здоровье тогда резко ухудшилось, снова поднялось давление, снова появилась эта страшная боль, которая сдавливает виски. Со смерти брата я еще ни разу не испытывал столько боли, столько страданий, физических, но что еще более страшно - духовных, моральных. Я уходил в лес и подолгу бродил один. Я никого не мог видеть. У меня не было сил отвечать на телефонные звонки, у меня не было сил для того, чтобы общаться с людьми. Я был просто полностью раздавлен, уничтожен, убит. В тот момент я пережил не одну смерть, я умирал каждый день, я умирал каждый час, прокручивая в голове то, что произошло со мной, с компанией, с людьми.

Это сегодня я понимаю, что я проходил высшую школу в жизни. Это сегодня я хорохорюсь и говорю, что без этой боли я не смог бы стать сильней. Но тогда, поверьте, если бы мне кто-нибудь сказал, как я сейчас говорю, что в кризисе рождается большой новый успех, новая возможность, я бы просто посмотрел на этого человека как на идиота или врезал бы по морде. Я бы искренне думал, что эта сволочь надо мной издевается.

Но это действительно так. Именно в этот момент рождалась моя личность. Именно в этот момент кризиса, боли, разрушения всего моего уклада жизни, потери бизнеса, потери денег рождалось новое и великое будущее.

Больше всего мне было обидно, что от меня враз отвернулись все мои преуспевающие друзья. Вы знаете, когда живешь в небольшом провинциальном городке и твое лицо постоянно появляется на экра-

не телевизора, люди к тебе относятся с каким-то уважением, я бы даже сказал, с какой-то завистью. Естественно, каждый твой знакомый, друг считает за честь пригласить на свадьбу, на крестины, на презентацию, на день рождения такого известного человека. Тебе кажется, что вокруг тебя очень много друзей, что ты не одинок в этом мире, что улыбки, которые ты видишь, тосты, которые люди произносят в честь тебя на днях рождения, - это все истинная правда.

Мы любим обманываться. Когда нас хвалят, когда нам лижут задницы, когда мы слышим лесть, мы легко все это воспринимаем как правду. Нам хочется верить в это. Я не был исключением. В момент пика, славы, богатства я воспринимал все это действительно как правду. Я хотел так воспринимать.

И вот когда я, как Икар, упал с высоты с обожженными крыльями, разбился о камни и свалился в грязную яму, с жидкой и вонючей водой под названием «нищета, разорение, катастрофа», всех этих друзей как будто ветром сдуло. Вдруг я обратил внимание, через свою боль, через свои страдания, через свои нечеловеческие перегрузки, что, оказывается, эти люди смеются надо мной, они меня презирают. Я вспомнил выражение великого Наполеона: «Когда ты карабкаешься вверх, тебе никто никогда не подаст руки, но когда ты катишься вниз, каждый считает своим долгом спихнуть тебя еще ниже». Это сущность человека, это не хорошо и не плохо - так устроены люди. Но это сегодня я знаю. А тогда это тоже мне доставляло огромную боль.

Еще один удар. Но это были еще не все мои страдания.

Вдруг я узнал еще более страшные вещи. Оказывается, руководство нашего завода страшно воровало. Мои бывшие друзья, люди, которых я выгасил с самых низов общества и сделал руководителями, с которыми мы начинали с нуля и делили пополам кусок хлеба, вдруг оказались воришками, крысами. Ворovali не у меня, а у всего коллектива, воровали у компании, которая подарила им будущее.

Обнаружилось это самым простым способом. Когда мы подписали с Виктором Лихачевым договор о приобретении им нашего завода, я вдруг понял, что в этом шоке, в этом кризисе я забыл о жестком контроле. Слава богу, мой друг и товарищ Виктор Лихачев своей железной рукой навел порядок на заводе и стал учитывать все до мелочей. Он поставил свою охрану и запретил что-либо вывозить без письменного разрешения. Руководство завода сразу же прибежало ко мне и начало клеветать на моего друга, что

он мешает им работать, сворачивать производство, закрывать цеха и консервировать оборудование. Я, честно говоря, в первый момент чуть-чуть разобиделся. Я позвонил Виктору и с возмущением начал выяснять, что там произошло. Но когда я понял, что человек это делает из благих побуждений для нашей же компании, я понял, что наши руководители полностью потеряли в этой неразберихе чувство контроля и меры.

Простыми словами Виктор объяснил мне, в чем тут дело. Он мне сказал: «Мне кажется, у тебя очень сильно воруют». Не только у меня, но и у 49 процентов акционеров, которым тоже принадлежат частички этого богатства. Я был в шоке. И, когда мы сделали жесткую ревизию, это руководство буквально извивалось, как уж на сковородке, лгало, опускало глаза в пол, и мы поняли, что на заводе помимо кризисных потерь все еще и разворовывалось. Мои бывшие друзья, люди, с которыми я сидел и ел за одним столом, которым я безгранично верил и доверял, ударили мне в спину, исподтишка вставили мне острый клинок боли в самое сердце.

Честно говоря, я не понимаю, почему я выжил в тот момент. Мои муки, душевные и физические, были настолько сильны, что нормальному человеку выдержать это было бы просто не под силу.

Что меня спасло в тот момент? Ответственность за моих родителей и за мою дочурку, желание доказать этим негодьям и подхалимам, подонкам, что я все-таки что-то в этой жизни значу, что рано они меня записали в неудачники, что рано они на мне поставили крест. Доказать самому себе и всему миру, что я все-таки лидер!

Когда последние удары и неприятности переполнили чашу моей боли, как-то утром неожиданно для себя я проснулся с полной решимостью бороться.

Я пришел в свой кабинет рано утром, взял чистый листок бумаги и задумался: «Кто из людей, которые меня окружают, которые говорили мне столько добрых слов на всевозможных днях рождения и пьянках, кто из этих людей будет переживать, если я завтра умру?» Естественно, исключая моих близких и родных. Я взял ручку и на чистом листе бумаги написал всего лишь восемь фамилий людей, которые действительно расстроятся, если завтра меня не станет. Я вызвал секретаря и решительным голосом сказал: «Леночка, больше ни с кем меня не соединяй, кроме этих восьми человек. Кому надо, я сам позвоню».

На дворе стояла морозная снежная погода. После того как я отсекал все лишнее, всю эту шелуху, вычеркнул из своей жизни всех этих прихлебателей и подхалимов, я занялся своим здоровьем. Я понял, что, если я не буду двигаться, заниматься физическими упражнениями, закаляться, я просто умру.

Как сейчас помню, надеваю шорты, кроссовки и начинаю практически раздетым бегать по заснеженным дорожкам в лесу. Лыжники, закутанные в свои костюмы, смотрели на меня, как на сумасшедшего. Я же повторял про себя заклинание, которое в тот момент спасало мою жизнь, мою душу: «Матушка-природа, я тебя люблю! Братец-мороз, дай мне сил! Матушка-земля, дай мне здоровья! Матушка-природа, дай здоровья и счастья всем моим близким! Матушка-природа, дай здоровья и счастья всем людям на земле!» Я повторял эти слова с верой, с безграничной любовью к природе, к жизни. И я видел, как мороз не разрушал мое тело, а, наоборот, давал мне энергию, сильнейший ледяной ветер давал мне силы. Я чувствовал, как мои батарейки, мои аккумуляторы заряжаются невиданной энергией. Тридцать минут пробежки по морозу, купание в проруби, обращение к природе и снова пробежка. В этот момент я как Феникс из пепла, снова возродился как лидер. Я почувствовал в себе великую силу, я почувствовал великую энергию.

Предприятие мое было разрушено. Клевета сыпалась со всех сторон. Насмешки, оскорбления, унижения. Но я уже этого не воспринимал, я стал абсолютно другим человеком. Это было удивительно даже для меня самого, как это за короткое время во мне появились такие силы, такая уверенность, желание доказать всему миру, что рано они смеются, что рано они меня похоронили, желание доказать своим близким, родным и самому себе, что я сильный лидер, что я способен на многое.

Эти часы, эти дни я могу смело назвать своим вторым днем рождения. Я действительно родился заново. Но более сильным, более умным, более крепким, более добрым и более мудрым.

Именно в этом страшном преодолении родился мой дух, родился мой характер, родилась моя мудрость.

Весь мир ко мне относился точно так же. В их глазах я не изменился - остался тем же неудачником, и кто-то ругал меня, кто-то проклинал, кто-то ненавидел. Но я был уже другим человеком.

Почему, дорогой читатель, я постоянно убеждаю вас начать с того момента, как вы принимаете решение изменить себя? Ваш успех, ваше богатство начинается именно тогда, когда вы говорите пра-

вильные слова, когда вы правильно думаете, когда вы правильно действуете. Денег в этот момент в кармане у вас не прибавляется. И общество точно так же относится к вам, как к неудачнику. Ваши родные, близкие, друзья смеются над вами, ругают вас, но вы уже становитесь другим человеком.

Именно в этот момент я сконцентрировался на будущем. Что делать? Куда вести свой изголодавшийся, истрепавшийся отряд? Мне было приятно, что ядро моей команды - тридцать человек - не разбежалось. Мы уже несколько месяцев сидим без зарплаты, нам стыдно смотреть друг другу в глаза, потому что мы живем, как альфонсы, на несчастные копейки, которые зарабатывают наши жены. Мы действительно были как отряд нищих оборванцев, которые вышли проигравшими из убийственного сражения. Но мы команда. Я не один. Шелуха, мразь отвалилась, грязь отлетела в этот бушующий шторм разорения. Осталась только истина, осталась действительно настоящая команда, сплоченная в единый кулак. Это уже великая сила.

Я поручил всем своим заместителям подбить итоги: подсчитать убытки, потери и вывести «сухой» остаток. После нескольких дней анализов, подведения итогов, расчетов проигранного сражения мы выясняем, что долг наш 750 тысяч долларов. Я эти деньги должен банку. Скорее даже не банку, а своему другу Виталию Вавилину, председателю совета директоров «Россоцбанка». Это человек, который поддерживал меня на протяжении всей моей жизни и в трудный момент всегда подставлял плечо, за что я ему безгранично благодарен. Так же, как и я, он знает, что в любой момент он может рассчитывать на меня. Благороднейший, честнейший человек из всех, кого я когда-либо встречал. Но долг есть долг. 750 тысяч долларов висят надо мной, как нож гильотины. Они сковывают, как цепи, мои мысли, мои движения.

Когда я разорился в первый раз, я должен был практически копейки, которые можно было легко отработать. Но в этот раз сумма долга была серьезной. Конечно, по сравнению с теми сотнями миллионов долларов, которые крутились в нашем глобальном проекте, эта сумма была ничтожной, но все равно эти деньги зарплатой не отработаешь. Главное, что у меня и зарплаты-то не было. Просто нулевой доход. Я жил на шее у своей жены точно так же, как и вся моя команда.

Поручаю команде зачищать поле нашего позора и поражения, залечивать раны, а сам размышляю о будущем.

Целыми днями и ночами, с утра и до поздней ночи я думал, что делать дальше, куда идти, куда двигаться. Проходит несколько дней. Проходит несколько недель - никаких идей.

И вдруг неожиданно для себя я увидел вещий сон. Настолько яркий, цветной, ясный. Обычно я никогда не вижу сны, а здесь я увидел во сне, что я в руке держу бутылку водки, на которой нарисовано мое лицо и написано «Довгань». Проснувшись, я был поражен. Такой ясной картины, такого яркого сна я никогда в жизни не видел. Я сразу же стал задавать себе вопросы: «При чем здесь водка? Я же не люблю выпивать и все делаю для того, чтобы пропагандировать здоровый образ жизни. При чем здесь «Довгань»? Как можно моим именем назвать водку, если я сегодня нахожусь в полном дерьме и просто символизирую неудачника и разорившегося предпринимателя, Икара с поломанными крыльями, но никак не успешного человека, именем которого можно назвать продукт». Удивительно... Я стал размышлять. И буквально за несколько дней я получил все ответы. На следующий день я сел в самолет и прилетел в Москву - реструктуризировать долги, которые все появлялись и появлялись после нашего полного разгрома.

Для меня тогда покупка билета на самолет была уже роскошью. Одному из богатейших людей пришлось взять деньги у жены - это меня убивало просто напрочь! В салоне я взял в руки какую-то газету. Читаю статью. Оказывается, в 1995 году в России от некачественной водки умерло более 43 тысяч человек. Я в шоке. Оказывается, за один год негодяи - производители «левой» водки, которые и так наживались, зарабатывали сотни миллионов долларов, еще убили столько людей! Меня это потрясло. Почему же не реагирует государство? Почему же этих негодяев не приговаривают в высшей мере наказания за такое массовое убийство? Я был удивлен до глубины души.

Война в Афганистане унесла 18,5 тысячи жизней, и это была национальная трагедия. Об этом несколько лет писали во всех газетах, проклинали тех людей, кто принял решение отправить наших мальчишек на эту бойню. Здесь же, когда 43 тысячи человек в год умерло от некачественной водки, убийцы на свободе, убийцы наживают сотни миллионы долларов, и никто не реагирует. Меня это просто шокировало. И я сразу же вспомнил вчерашний сон. Что я могу сделать для спасения этих людей? Я не думал тогда о сверхприбылях, и ничего вообще не знал о ликероводочном бизнесе, но идея спасти жизнь людей меня вдохновила.

Я начал размышлять и, поговорив с ребятами, узнал, что, оказывается, есть такие степени защиты, как голограмма. Если на каждую бутылку поставить такую трехмерную голограмму и установить же-

сткий контроль, чтобы твою водку не подделывали, можно действительно спасти людей. Отличная идея!

Прилетаю обратно из Москвы, захожу в ларек купить минеральной воды. В тот момент я уже победил пристрастие к сигаретам, купался в проруби, закалялся, вел совершенно другой образ жизни. Смотрю внимательно на полки магазина и впервые обращаю внимание на водку. Ведь недавно мне приснился сон, и я прочитал эту пронизанную болью статью. Смотрю: наверху стоит водка «Абсолют», «Смирновъ», «Финляндия», и где-то на самых нижних полках, по самым низким, каким-то уничижительным ценам продаются наши отечественные водки. Как спортсмену мне действительно стало не по себе. У меня тут же заиграл спортивный азарт. «Что, если взять и победить этих конкурентов! Сместить их всех и занять первое место!» - пришла мне в голову смелая мысль.

Я срочно нашел книжку исследователя, академика Похлебкина о русских водках, прочитал об истории этого напитка и тут же открыл для себя много нового. Оказывается, водку когда-то дарили царям как самый дорогой подарок. Считалось, что это живая вода, эликсир молодости, здоровья. Оказывается, водка рождена в России и является нашим национальным напитком, который завоевал весь мир. Поляки пытались когда-то отсудить у нас право на это открытие, но у них ничего не вышло благодаря тому же Похлебкину. Оказывается, в революции не последнюю роль сыграл сухой закон. Оказывается, водка в нашей стране влияет не только на наше здоровье, но и на политику, и ее роль в исторических событиях была далеко не последней. Я понял, что нужно выпустить водку и решить главную задачу - спасти жизни людей. И для того чтобы все это сделать, мне нужно взять всю ответственность на себя, лично гарантировать качество водки, а это произойдет только тогда, когда я назову ее «Довгань».

Первым человеком, с которым я посоветовался, была моя жена, доктор наук. К тому времени она уже стала ректором института. Это был человек, к которому все приходили за советом: банкиры, руководители крупных предприятий и бизнесмены. И вот вечером, набравшись смелости, я задал вопрос своей жене: «Посоветуй мне, пожалуйста. Я хочу заняться выпуском водки с защищенным качеством. Я хочу назвать эту водку «Довгань», чтобы лично гарантировать ее качество. На мой взгляд, это будет очень хороший проект». Супруга посмотрела на меня как на сумасшедшего и сказала дословно следующие слова: «Довгань, ты с ума сошел. Ты от горя, наверное, потерял рассудок. Прекрати заниматься ерундой, займись чем-нибудь нормальным». Итак, первую реакцию общества на свой проект я уже получил.

На следующий день я собрал своих друзей, свою команду, потрепанную, но не павшую духом, и объявил им о своем решении. Я сказал, что буду выпускать водку «Довгань»: «Все, кто хочет со мной участвовать в этом проекте, беритесь срочно за книжки. Срок - две недели. Сам буду принимать экзамены. Изучите историю водки, изучите ее роль в обществе, изучите ее технологию, изучите, из чего она состоит, изучите свойства и качества ингредиентов. И ровно через две недели самый жесткий экзамен буду принимать лично я. И неважно, бухгалтер ты, инженер, конструктор - если ты хочешь идти со мной в бой, значит, ты должен все знать, точно так же, как и я».

Реакция моей команды тоже была неутешительной. Никто не сказал мне, конечно, что я идиот и что я сошел с ума, но в глазах своих друзей я все это прочитал очень четко. Меня это не смутило. Я понимал, что я несу ответственность за будущее своей команды, за будущее своих детей, и только я могу принимать решение.

Еду в Москву, встречаюсь в ресторане «Панда» со своими друзьями - Николаем Русановым и Сергеем Харекно. Два суперспециалиста, профессионала в области маркетинга, и два умных человека популярно объяснили мне, что моя идея нежизнеспособна. Они объяснили мне все совершенно обоснованно, совершенно логично. С точки зрения логики я был абсолютно с ними согласен.

Во-первых, в России ненавидят богатых. Вспомним начало 90-х, середину 90-х, анекдоты про новых русских, ненависть к этим зажавшимся богатеям.

Во-вторых, представьте, в магазин приходит человек, который реально ненавидит новых русских. Он видит на полке магазина несколько бутылок водки, и у него есть выбор: купить обычную водку или купить водку «Довгань», где красуется твоя довольная рожа, и он понимает, что, купив твою водку, он сделает тебя еще богаче, а себя еще бедней.

Согласись, дорогой читатель, логика железная. Но в тот момент я слушал только свое сердце, только свой внутренний голос, только свою интуицию.

Ни один человек на земле не поддержал мою сумасшедшую идею, ни один человек на земле не сказал мне: «Молодец! Гениально! Умница! Ты придумал суперпроект». Все были против. Все смеялись надо мной, все считали, что я сошел с ума, что у меня съехала крыша. Но нужно отметить, что в тот момент нужна была большая смелость, чтобы назвать продукт своим именем, потому что еще никто не делал ничего подобного. Это уже потом появи-

лись «брынцаловы», «жириновские» и другие. Но первый смелый шаг в этом направлении сделал я.

Я хорошо помню встречу на дне рождения какого-то бизнесмена, где ко мне подошел один ясновидящий и сказал: «Я знаю, что ты хочешь выпустить водку и назвать ее своим именем. Но послушай доброго совета. Мне от тебя не нужны ни деньги, ничего, я просто хочу спасти твою жизнь. Если ты выйдешь на экраны телевизоров и начнешь рекламировать этот продукт, ты подпишешь себе смертный приговор». Я спокойно выслушал еще одно возражение против моей идеи, поблагодарил этого человека и мысленно сказал себе: «Я лучше умру, чем жить такой серой жизнью. Лучше я встану во весь рост и заявлю о своем проекте и погибну, чем всю жизнь прожить серой и ничтожной мышкой!»

Я бросился в омут с головой и начал отдавать все свои силы этому проекту. Я очень благодарен своему другу Александру Коновалову за то, что именно в тот момент он оказался единственным человеком, который быстрее всех поверил в мою мечту, быстрее всех подставил мне свое плечо, и с тех пор мы сражаемся с ним бок о бок, переживаем все взлеты и падения.

Я безгранично благодарен своему другу Игорю Якименко, который тоже в тот момент поверил в меня, поверил в меня, как в лидера, и мы уже несколько лет делим с ним и радость, и горе, и хлеб, и соль.

Сегодня я с улыбкой вспоминаю, как резко изменилось отношение людей, когда ровно через год я стал зарабатывать огромные, фантастические деньги. Мое лицо не сходило с экрана телевизора, и моя жизнь изменилась буквально фантастическим образом всего лишь за один год. Я опять увидел подхалимов, я опять увидел жополизов, «друзей». И с каждым днем, с ростом моей славы, моего богатства, росло и их количество. Откуда-то появилось огромное количество родственников, которые начали писать мне письма, которые признавались мне в любви, которые говорили мне, что они меня нянчили в детстве и все меня безумно любят. Но вся эта лесть, все эти хитрые уловки обращены были к совершенно другому Довганю, к совершенно другому человеку. Я уже точно знал цену словам, точно знал цену лести и цену дружбы. Меня этот мусор, этот шум просто уже не касался. Я просто не обращал на него никакого внимания. Потому что всей этой шумихе, всему этому искусственному, пустому в жизни я знал точную цену. Нет, я не озлобился. Напротив, мое сердце было наполнено любовью, счастьем и радостью.

Я выжил, я стал сильнее, я выстоял - не сломался, а, наоборот, укрепил свой дух, свой разум, свою волю. Я поднялся еще на одну ступеньку.

Третье мое разорение прошло уже абсолютно безболезненно по одной простой причине. Я стал другим человеком. Я стал по-другому относиться к самому себе, к людям, к кризисам, к шумихе, к прессе. Я понимал прекрасно, что в жизни настоящее, а что - просто пена, которая ничего не стоит.

И, когда в 1998 году разразился страшный кризис, и за один или за два дня деньги вдруг обесценились в шесть раз, конечно же, мы снова рухнули вниз, разорились. В этом падении проявились худшие качества моего партнера и друга, которому я доверял и полностью отдал в управление все деньги. Все глупости, которые сделал мой партнер, подлость и плюс дефолт - все привело к тому, что вечером я ложился спать очень богатым человеком и в обороте у нас были сотни миллионов долларов, а с утра я проснулся нищим. Когда я подсчитал свои убытки, выяснилось, что мой долг кредиторам составляет 20 миллионов долларов.

Дефолт парализовал всю страну страхом, люди перестали делать покупки, люди перестали открывать новые магазины, проекты не запускались - на экономику обрушился тотальный паралич. Где заработать деньги, как запустить бизнес - никому не понятно.

В этой атмосфере все как будто сошли с ума. Бывшие друзья стали врагами. С утра до ночи звонят кредиторы, угрожают расправой. Мой начальник безопасности каждое утро начинал с того, что «вас хотят убить, вас хотят взорвать, нужно еще больше усилить меры по безопасности», на что я ему ответил анекдотом: «Ты знаешь, Александр Иванович, такой анекдот? Жил один мужчина, у которого был огромный член, который практически свисал до пола. Он был настолько длинный и тяжелый, что никакая сила не могла его поднять. Этот мужчина был самым несчастным человеком в мире, обладая таким достоинством, которое не мог использовать. И вот он приходит к врачу перед самым Новым годом в одну из сельских больниц. Врач уже выпивший, осмотрел его и говорит: «Ничего страшного. Мы тебе его укоротим в два раза, и тогда твоего внутреннего кровяного давления хватит на то, чтобы он поднимался, и все у тебя будет нормально». Больного привезли в операционную и усыпили. Когда медсестра раздела его, она взмолилась: «Доктор, зачем отрезать такое богатство? Зачем отрезать такое достоинство? Давай ему лучше отрежем ноги, и, когда он проснется, я возьму его к себе и буду за

ним ухаживать. И у меня будет самый прекрасный мужчина на свете». Так как все были навеселе, так и сделали - мужику отрезали ноги. На следующий день, отойдя от наркоза, мужик посмотрел на то, что с ним произошло, и сказал мудрую вещь: «Беда одна не приходит. То член не стоял, а теперь и ноги отрезали».

Конечно, третий кризис я переживал болезненно, но внешне был совершенно другим человеком. Может быть, этот кризис был еще более страшным, еще более драматичным, но я относился к нему по-другому. Я искал в этой сложной задаче новые возможности. Я благодарил судьбу за то, что я отказываюсь от алкоголя, от сигарет, потому что я ненавидел то, что я делал. Представьте, продавца алкоголя, который с экранов телевизоров вместо того чтобы хвалить алкоголь, как лучший продукт для снятия стресса, как повод для новых знакомств, как лучший продукт, который восстанавливает человека после операции, критикует и ругает алкоголь.

Я не мог позволить себе сказать с экрана телевизора, что я люблю алкоголь, что я рекомендую выпивать. Наоборот, я говорил: «Купайтесь в проруби, не выпивайте, не курите, это все глупость, это все бред, это вредно и это все предрассудки Средневековья». Душа моя не лежала к этому бизнесу. Успех, слава меня утомляли. Мне надоело работать торговой маркой. Я приходил в какой-нибудь ресторан, и все на меня оборачивались, шушукались за спиной. Я гулял по улице и слышал, как люди шепчутся: «Вот идет Довгань! Вот он - Довгань!»

Как-то мы сидели в Испании с Игорем Лацановским в прекрасном кафе, ели очень вкусную пищу и обсуждали удивительный бизнес-проект, как вдруг к нам подбегает целая семья из России и говорит: «Господин Довгань, разрешите с вами сфотографироваться!» Ну не могу же я их послать куда подальше, хотя и очень хотелось бы. Я улыбнулся, сфотографировался с первым, со вторым - обед был испорчен.

Я прекрасно помню, как я стоял в Англии и рассматривал собор Святого Петра, размышлял о чем-то возвышенном, разговаривал с собой, разговаривал с Богом, как вдруг подлетает веселая подвыпившая парочка из России и говорит: «Господин Довгань, разрешите с вами сфотографироваться». Все это очень сильно утомляет. Мне жалко публичных людей, потому что я на себе испытал, что такое слава.

И кризис помог мне принять правильное решение. Я нашел выход из кризиса, я быстрее справился со всеми трудностями, чем в предыдущих двух кризисах. Я был даже благодарен судьбе за то, что у меня появилась возможность отказаться от алкоголя, начать жизнь заново. Я никогда еще не был близок в своих мечтах, в своих размышлениях к

строительству великой компании. И кто знает, может быть, для того, чтобы мне отказаться от десятков миллионов прибыли, пришлось бы еще потратить несколько лет. Но дефолт все расставил на свои места. У меня появилась возможность нового выбора.

Никакие миллионы долларов, никакая слава не могут стоить дороже вашего внутреннего счастья, вашей внутренней реализации. Я выбрал действительно великое дело во всех отношениях. И с точки зрения самореализации, и с точки зрения духовности, с точки зрения финансовых возможностей.

Новое наше дело - строительство глобальной компании «Эдельстар» не на один, а на несколько порядков масштабнее, чем все мои предыдущие проекты.

Если вы по-настоящему хотите построить великую команду, изменить мир, то вы должны заниматься тем, что вам нравится, тем, что вы любите, тем, что делает вас сильнее.

Понятно, мне и в третий раз было очень больно, я страдал, мучился, снова переживал предательство, воровство. Кризис всегда вскрывает слабость души человеческой. Но я не перестал любить людей. Я не перестал быть романтиком.

Мне сегодня 42 года, и я верю в чудеса, я верю в Санта-Клауса, я верю, что человек создан по подобию Бога. Ну и что, что люди в критические времена проявляют свою слабость, подлость, трусость, воровство, клевету, - это нормально для сути человека. Но мы, как сильные руководители, должны сделать все, чтобы, наоборот, растить людей, создавать такие условия, чтобы люди в них развивались.

Вот почему я нашел в этот момент великий путь - великую компанию «Эдельстар». Наш путь к «Эдельстар» был непростым. Чтобы дело нашей жизни получило хороший старт, нужно было многое проверить. Поэтому мы вместе с моими друзьями и соратниками Игорем Львовичем Якименко, Александром Сергеевичем Коноваловым засучили рукава и начали готовиться к великому проекту, делу жизни.

Сначала мы создали компанию под названием «Служба Владимира Довганя». Идея была проста - служить людям, нести знания и просветление. Затем, чтобы не объяснять всякий раз, почему наша компания называется «Службой», мы стали просто компанией «Владимир Довгань». Мы сделали очень много ошибок, мы сделали очень много открытий, но все это была репетиция, все это была подготовка к великому проекту «Эдельстар».

Название «Эдельстар» уже жило, оно вдохновляло нас, мы видели возможность объединить весь мир, сделать его светлей, гуманней. Но сразу же начинать с великого «Эдельстар» мы не могли. Мы должны были создать систему, апробировать ее. Не дай бог, какое-то черное пятнышко упадет на эту великую, благородную звезду - «Эдельстар». Вот почему мы начали со «Службы Довганя», вот почему мы начали с компании «Владимир Довгань» и испытали глобальный проект НОР-GO. Все было посвящено одной идее, одному великому делу - «Эдельстар».

Как один из казусов периода третьего своего разорения хочу рассказать один случай, который на моих семинарах всегда вызывает хохот в зале.

Так как разорение для многих российских компаний произошло мгновенно, всего лишь за один-два дня, со мной приключилась такая интересная, веселая история.

Иван Демидов, мой земляк, был тогда генеральным директором канала ТВ-6. Он пригласил меня сняться в передаче «Сделай шаг». «О чем передача?» - поинтересовался я. «О том, как начать свой бизнес с нуля. В зале будет много молодежи. Будет интересное ток-шоу». «Хорошо», - согласился я.

Я дал слово, что обязательно приеду на эту передачу и буду в ней участвовать. Но дефолт мгновенно превратил меня из богатого человека в бедняка. Не просто в бедняка, а в должника, который должен кредиторам 20 миллионов долларов. Я в печали, я сражаюсь с кредиторами за выживание и за свою жизнь, я уже подсчитываю, сколько лет мне потребуется, чтобы отдать все долги. В этот момент раздается звонок от редактора передачи «Сделай шаг». Меня приглашают на съемки. И я вспоминаю, что я дал слово.

Честно говоря, ехать совершенно не было никакого желания, потому что я чувствовал себя очень скверно. А как еще должен чувствовать себя человек после такого разорения? Но дал слово - держи. Еду на передачу. Нас трое предпринимателей: я, Борис Смирнов и еще кто-то. Начинаем отвечать на стандартные вопросы. И вот встает из зала один юноша и говорит: «Я хочу задать вам, Владимир Викторович, вопрос. Как начать свой бизнес без стартового капитала?» Я сидел злой как собака. Только что разорился, потерял сотни миллионов долларов, у самого долг 20 миллионов, но этот вопрос меня просто рассмешил. Я вспомнил анекдот про Вовочку и его знаменитую фразу: «Мария Ивановна, мне бы ваши заботы».

Я смотрю на этого студента и сам себе говорю: «Эх, Вовочка. Мне бы твои заботы... Вот как начать бизнес с минус 20 миллионов дол-

ларов...» Я не помню, что я ответил тому юноше, но сама ситуация меня в тот момент развеселила.

Сегодня я опять же повторяю без бравады, без кривизны в душе: «Я благодарен кризису 1998 года, потому что за столько лет поисков я нашел свое большое дело, которому буду служить всю жизнь».

Я сегодня счастлив как никогда. У меня столько сил, столько энергии, потому что мы создаем великую команду, мы создаем великую компанию «Эдельстар». Наша компания будет жить столько, сколько будет жить наша цивилизация. Сегодня мы объединяем сотни тысяч людей, но это только первый шаг к объединению сотен миллионов человек. Мы действительно создаем великие производственные отношения. Мы действительно меняем жизнь тысяч людей.

Измени жизнь одного человека к лучшему - и ты уже прожил свою жизнь не зря. Сегодня мы меняем жизни сотен тысяч людей, и это только начало.

Мы посадили маленькое зернышко великого дела. Наше дерево жизни, которое объединит страны, объединит людей, изменит жизнь сотен миллионов людей, только начинает расти. Но растет оно гигантскими темпами.

Ствол у этого дерева прочней, чем сталь, корни этого дерева прочней, чем любой железобетонный фундамент. Они уходят в тысячелетия поиска человечеством духовной силы, благородства и правды.

А в правде - сила.

В этой главе, дорогой читатель, я рассказал свою историю и свое отношение к кризисам. Научись, дорогой мой читатель, относиться к кризису как к новым возможностям. Один раз в жизни скажи себе, что кризис, разорение - это прекрасно, это новые возможности! Это единственный инструмент, придуманный Богом, с помощью которого мы становимся сильней.

И поднимаемся на новый уровень.

ПОЛИТИКЕ - НЕТ!

Иногда мне кажется, что я прожил не одну, а целых десять жизней. В отличие от обычных людей я устроен как-то по-другому. Моя судьба - узнавать жизнь не через книги или фильмы и не через советы старших мудрых товарищей, а через свои практические ошибки, падения и катастрофы. Так получилось и с политикой.

В августе 1998 года в нашей стране разразился очередной кризис. Как и большинство россиян, я проснулся утром нищим: были потеряны сотни миллионов долларов, появились огромные долги, растаяли, как мираж, блестящие перспективы. Меня снедало разочарование, боль и обида.

Дорогой читатель, я нисколько не кривлю душой, но для меня бизнес значит намного больше, чем прибыль, оборот и другие экономические показатели. Они, безусловно, важны, но не это самое главное. Для меня бизнес - это всегда ребенок, живое существо, которое ты рождаешь, выращиваешь, воспитываешь, и не в одиночку, а целой командой. Это такой коллективный большущий-большущий ребенок, в которого мы вкладываем свое время, свою любовь. Иногда ребенок болеет, и мы не спим ночами, ищем лекарство, которое сможет вывести нашего ребенка из кризиса. Иногда он побеждает на соревнованиях по достижению прибыли, и мы вместе с ним радуемся.

И вот очередной кризис. Кто-то из хитрецов создал огромную финансовую пирамиду под названием ГКО. И в какой-то момент, когда пирамиду уже невозможно было поддерживать, взял и обрушил эту простую и эффективную систему сбора денег. Конечно же, заработав при этом невероятные деньги, попросту вынутые из карманов огромного количества людей.

Для меня это было третье серьезное разорение. Я упал с невероятной высоты, и не просто на землю, а в глубокую-глубокую яму. Да так упал - как говорят в народе, костей не соберешь. Когда ты разоряешься по своей вине, тебе очень обидно, но в конце концов, ты понимаешь, что это твоя собственная ошибка. Но когда ты переживаешь уже третье «кидалово» со стороны чиновников, сначала от «павловской» реформы, затем в так называемый «черный вторник», и, наконец, августовский кризис... Я упоминаю только наиболее

крупные кризисы, затронувшие всю Россию, всех наших людей. А уж мелкие «кидалово» в нашей стране проводились чуть ли не каждый месяц. Прибавьте ко всему этому часто принимаемые впопыхах, несовершенные законы, недальновидные реформы, нечистоплотных политиков...

Разочарование, обида и боль увеличиваются в десятки раз.

Когда человек занимает активную позицию, это сказывается во всем: от частной жизни до политики. Я в этом отношении - неисправимый оптимист. По моему мнению, в жизни всегда надо стараться что-то изменить к лучшему. Неважно, помочь одному человеку или же повернуть ход развития нашей многострадальной страны. Я рожден что-то усовершенствовать, что-то изменять в лучшую сторону. Моя мечта - великие дела, великие свершения.

Так как мой бизнес - мое дитя - в третий раз умирал на моих глазах, я уже точно знал, кто убивает моих детей, кто уничтожает все, что создаем мы: тысячи работников нашей дружной компании и тысячи-тысячи работников других таких же компаний, предприятий, банков.

Я знал: это делают политики.

Значит, вывод простой, решил я, - нужно самому стать политиком и все изменить. Изменить не только для себя, но и для всех людей нашей матушки-России.

Мои родные и близкие начали меня отговаривать, мои старшие умные товарищи убеждали: «Не делай глупостей, политика - это грязь, ты испачкаешься, а сделать ничего не сможешь».

Но я же Фома неверующий, я не могу согласиться с мнением большинства. В то время я воспринимал политику сквозь призму таких исторических деятелей, как Рузвельт, Черчилль, Сталин, Вашингтон, Линкольн, в общем, тех героев, которым удалось перекроить карту земли и оставить после себя неизгладимый след в истории цивилизации. Я зачитывался их биографиями, мемуарами, с воодушевлением анализировал их поступки, их решения. Примерял их к нашей действительности.

Чтение книг о великих политиках изменяет масштаб мышления, заставляет мыслить категориями великих дел. Это очень вдохновляет. Особенно таких романтиков и мечтателей, как я. Мне казалось, чистые помыслы в сочетании с эффективными решениями могут реализовать большие цели и направить развитие страны в позитивном направлении. Мне казалось, что в нашем правительстве просто не хватает трезвых управленцев, способных непредвзято и честно

вершить историю без оглядки на принадлежность к правящей партии и старые советские воззрения.

Но, окунувшись в реальную политику, я могу сказать только одно: не верьте тем, кто говорит, что политика грязное дело.

Это очень грязное и вонючее дело. Но расскажу все по порядку.

Отрицательный результат - тоже результат. Так говорят ученые, и я совершенно с этим согласен. Нет в жизни плохого и хорошего, есть только бесконечный путь познания. Мой поход в «большую» политику, который отнял у меня четыре месяца жизни, обернулся увлекательным и интересным приключением, еще одной школой мудрости. Если бы сегодня передо мной стоял выбор - повторить эту глупость еще раз или нет, я клянусь вам, я обязательно прошел бы этот путь, так много интересного я почерпнул для себя, так много узнал. Потери, собственно, были небольшими, всего лишь четыре месяца, но опыт, который я приобрел, по-настоящему бесценен. Вы даже не представляете, как сильно он отличается от книжного опыта.

Я всегда делаю для себя такой тест: когда мне нужно оценить какой-то этап в своей жизни, я мысленно возвращаюсь в тот момент, когда принял ключевое решение. Если мой разум, мое сердце говорит, что я снова пошел бы тем же путем без колебаний, без сожалений, то я предполагаю, что решение было правильным.

Итак, солнечным, морозным, ноябрьским утром 1998 года я принял решение создать собственную партию, изменить страну, изменить жизнь 140 миллионов людей.

Первое, с чего начинается партия, это название. Как же харизматичный амбициозный лидер может назвать свое детище? Форд назвал свои автомобили «Фордом», я же называю свою партию - «Партия Владимира Довганя». Расчет был простой. Через телевидение, газеты, водку и другие продукты «Довгань» мое имя в тот момент было уже раскручено - почему бы не использовать ресурс узнаваемости!

Доводы моих друзей, что я испачкаюсь в политике сам и испачкаю свою торговую марку, меня, в общем-то, мало убедили. Не потому, что в тот момент я все трезво рассчитал, просто я был упрямым.

Итак, имя партии есть, флаг партии нарисовал наш замечательный дизайнер, и теперь самое главное, чего нам не хватало, это национальной идеи, лозунга. Как, собственно говоря, и самой цели, что же мы должны в конечном итоге изменить в нашей несчастной стране.

Нужна была какая-то фраза, которая зажгла бы сердца наших сограждан, национальная идея, которую наши уважаемые политики ищут полтора десятилетия, но найти так никто и не смог. И это ужасно! Ведь национальная идея - это координаты, куда политики ведут или обещают привести огромный корабль под названием «Россия». Но если ни у одного политика нет направления, ориентира, куда плыть, то для нас с вами - народа России - это настоящая трагедия.

Я так поступить не мог. Поэтому сначала мне нужно было определить для себя, куда я как лидер веду людей. Если в бизнесе это десятки тысяч человек, то в России это больше 140 миллионов. Естественно, ответственность увеличивается в сотни раз и цель должна быть четкой, ясной, понятной и простой. Но поиск этой цели требует особого таланта, знаний и особой удачи.

Давайте вспомним переломный момент в современной истории Америки. В 1929 году там разразился страшнейший кризис - на фондовом рынке был раздут огромный финансовый пузырь, который лопнул, и для большинства американцев начался настоящий ад. Экономика страны была полностью парализована: один за другим разорились банки, люди ломались в запертые двери, но не могли получить ни копейки. Закрылись фабрики, заводы. Люди приходили с утра на работу, но ворота были наглухо закрыты. Людям нечего было есть, негде работать и не к чему стремиться. То тут, то там вспыхивали стихийные бунты. Общество, словно тугую пружину, стянуло страхом и ненавистью. Начались погромы, ограбления магазинов, пышным цветом расцвел криминал - страна катилась в пропасть. Америку захватила «великая депрессия».

В этот момент около 40 тысяч ветеранов войн, пенсионеров, инвалидов собрались в стихийный марш-протест на Вашингтон. Эти люди требовали не улучшений в жизни, а просто жизни, потому что они страдали больше всех. В войнах во имя Америки они потеряли здоровье, стали инвалидами, а страна их просто «кинула». Как же этих несчастных ветеранов встретило правительство? Пулеметами. На площади, где собрались митингующие, осталось множество убитых и раненых.

В такое время - время перемен и рождаются яркие харизматичные лидеры. В ожидании предстоящих выборов Франклин Делано Рузвельт со своим штабом готовился к последним дебатам, к последним выступлениям, от которого зависело, станет Рузвельт президентом или нет. Нужно было указать стране выход из кризиса.

Было просто необходимо найти ни много ни мало - новую национальную идею.

Но идея не приходила. Уставший Рузвельт пошел спать. Ему нужно было отдохнуть перед последней битвой за президентское кресло. Команда же осталась работать. И где-то около четырех часов утра одному из помощников пришла в голову фраза «Новый путь!», на которую поначалу никто не обратил внимания. Но затем, по здравом размышлении, именно эти слова решили сделать основой всей выборной кампании.

На следующий день эта фраза прогремела на всю страну. Рузвельт пропустил ее красной нитью через все свое выступление. Может быть, именно эти два слова и позволили ему стать одним из величайших президентов США, четырежды избранным на этот высокий пост. Во всех штатах, во всех больших и малых городах Америки, на самых отдаленных ее фермах и ранчо люди подхватили: «Новый путь!»

Новый путь в политике, новый путь в экономике, новый путь в сельском хозяйстве, новый путь в образовании, - эта фраза дала энергию всей Америке, вдохновила людей, зажгла невероятным энтузиазмом. Но заметьте, дорогой читатель, на тот момент ни команда Рузвельта, ни сам Рузвельт не знали, как они будут выводить страну из кризиса, у них не было ни четко прописанных программ, ни скорректированных по срокам, отраслям и регионам планов, в активе у них была одна только фраза «Новый путь!». Рузвельт выиграл выборы, и с этих двух слов началась новая Америка и новая мировая история.

Точно так же и моя команда лихорадочно искала фразу, которая могла бы вдохновить наших дорогих сограждан в тот невеселый постдефолтовский период. В команду мне удалось собрать одних из самых ярких, умных, талантливых людей России. Это была поистине удивительная работа. Мы горячо спорили. Каждый предлагал свой путь развития нашей страны. Каждый предлагал свои невероятные идеи, как сделать жизнь для миллионов людей в нашей стране интересней и лучше. Мы спорили, мы обсуждали, мы росли. Мы становились умней. Но в команде всегда есть кто-то, кто видит дальше и глубже. Таким интеллектуальным лидером оказался Владимир Борисович Толстогузов - мой близкий друг и учитель, человек, которого я безгранично восхищаюсь и которого безгранично люблю.

Владимир Борисович предложил гениальную фразу и, соответственно, гениальную идею: сделать россиян самыми богатыми

людьми в мире. Богатыми не только финансово, но и духовно, интеллектуально.

Эта идея и стала лейтмотивом нашей предвыборной кампании. Если бы мы рассматривали страну как фирму, а, на мой взгляд, в политике так и нужно действовать, потому что будет ясность в отношении финансов и самих планов, то в бизнесе это звучало бы так: «Наша компания поставила перед собой цель - стать на рынке компаний номер один!» Согласитесь, звучит здорово! Любой руководитель фирмы или компании, который не ставит перед своим коллективом амбициозных, высоких целей, не понимает абсолютно ничего и в бизнесе и в жизни. И вот наша группа, во главе со мной, поставила, может быть, самую амбициозную и простую цель перед Россией - стать самыми богатыми в мире.

Так как телевидение является решающим ресурсом в ведении современной предвыборной кампании, мы не стали изобретать велосипед. Мы сняли очень короткий и убедительный ролик. Представьте: стоит огромная очередь в большое здание, на здании висит вывеска «Партия Владимира Довганя», затем появляюсь я и уверенно, потому что я действительно в это верю, говорю: «Я сделаю вас самыми богатыми людьми в мире!» Наш мудрейший, гениальнейший Игорь Львович Якименко очень быстро организовал съемку этого телевизионного ролика, запустил его в прокат, и уже через три недели мы пожинали удивительные плоды своего успеха.

Всего лишь за восемнадцать дней к нашей новорожденной партии, по независимой оценке, склонились симпатии 4,5% избирателей России! Это было чудо, это была настоящая победа - приобрести около пяти миллионов сторонников при смешном и очень маленьком бюджете! Значит, наша идея нашла реальный отклик в сердцах сограждан! Другие партии тратили сотни миллионов долларов, начинали готовиться к предвыборной борьбе за два-три года, использовали махинации, «грязные» технологии и вели всяческие закулисные интриги. Мы же потратили всего лишь 200 тысяч долларов - просто на тот момент у нас не было денег, мы были нищими, а привлечь со стороны удалось всего лишь такую маленькую ничтожную сумму. Но для амбициозных энтузиастов и такая маленькая сумма является серьезным ресурсом даже в борьбе за целую страну.

Что нас еще больше вдохновляло, так это то, что в отличие от Рузвельта в момент выхода на политическую арену у нас был четкий план действий. Мы точно знали, как мы это сделаем. И поверьте, до-

рогой читатель, если бы сегодня удалось воплотить в жизнь хотя бы треть наших разработок и идей, даже этого хватило бы сделать россиянам самыми богатыми людьми в мире. Но есть народная мудрость, которая говорит, что «если бы да кабы, во рту выросли грибы»...

Я не буду, дорогой читатель, пересказывать все идеи, которые касаются предложенных нами реформ политической, социальной и экономической жизни страны. Это займет не одну книгу, а ваше время для меня дорого. Скажу только, что сегодня мы узнаем многое из своих разработок в политике стран «восточных тигров», которые смогли за десятилетие превратить Юго-Восточную Азию в один из самых динамично развивающихся регионов мира.

Окрыленные успехом, мы решили обнародовать наши идеи и подготовили большую пресс-конференцию. Организовал ее мой друг и моя родная душа Владимир Викторович Капелькин. Это один из самых благородных людей на земле, которых я когда-либо встречал. Человек, может быть, с самым большим сердцем в мире. Профессионал, большая умница, трудяга, человек, рядом с которым все становятся чуточку мудрее и светлее. На многочисленной пресс-конференции присутствовали журналисты ведущих изданий, телевидение и радио. В их глазах я читал неприкрытое любопытство, все они жаждали узнать, почему успешный бизнесмен решил обратиться к сугубо общественной сфере, какую сенсацию я им сейчас преподнесу.

Но самая большая сенсация ожидала меня самого. Именно на этой пресс-конференции и обнаружилось, что политика - это не мой удел. Когда летчик проходит отбор на космонавта, его сажают в центрифугу и раскручивают, чтобы определить степень нагрузки, который он может вынести. У людей, обладающих слабым вестибулярным аппаратом, даже от незначительных перегрузок появляются тошнота и рвота. Они могут быть лучшими в мире пилотами, но в космосе на первый план выходят не твои навыки и таланты, а элементарное устройство организма.

Со мной произошло то же самое. Пресс-конференция длилась приблизительно 30-40 минут, но в первые же пять минут у меня появилось тошнотворное предчувствие, что меня вот-вот вырвет. Не от вопросов, которые мне задавали. Должен заметить, что многие вопросы были даже, скорее, сочувственными. Не от ощущения, что сейчас на тебя направлено око всего мира. И уж совсем не оттого, что я в несколько коротких фраз должен был уместить все наши идеи и разработки. Нет.

От моих ответов. Я начал врать, врать и еще раз врать. На двадцатой минуте пресс-конференции я уже ненавидел себя, я был противен сам себе, потому что я не мог говорить людям правду. Умом я понимал, что если я скажу правду, то на этом моя политическая карьера сразу закончится. И мне приходилось врать, мне приходилось выстраивать образ, который бы обеспечил мне голоса наших граждан.

Дело в том, что до этого я уже привык жить по одному принципу - думать, говорить и делать одно и то же. Это удивительный принцип. Дорогой читатель, если вы попробуете прожить по этому принципу хотя бы несколько месяцев, то вы обнаружите, что вы найдете сами себя, что вы станете самим собой. Целостность мысли, души и тела является залогом развития внутри вас великой силы. Но на пресс-конференции впервые за многие эти годы я перестал быть самим собой: мозг мне говорил одно, слова я произносил другие, думал о третьем, а сердце, бедное мое сердце, разрывалось на части и не понимало что происходит.

Душа моя умирала. Душа получала от моего разума страшные удары, и все это состояние, которое я переживал, я не забуду никогда - казалось, земля уходит из-под моих ног.

Почему мне приходилось врать? Да вы и сами понимаете это не хуже меня. Я не мог сказать людям с экранов телевизоров, что мы с вами, дорогие друзья, лентяи, что мы пьяницы, что мы воры, что мы бездельники, что мы с вами коррупционеры. Мой ум подсказывал, что ты должен объяснить людям, как ты их сделаешь богатыми, но при этом ни в коем случае нельзя обидеть этих людей, дорогих избирателей, а, наоборот, хвалить их, хвалить и еще раз хвалить. Найти образ врага, клеймить этого врага заклятиями, критиковать его, но не в коем случае не говорить людям, что враг внутри нас с вами, внутри каждого из нас. Тогда человеку нужно перестраивать себя, менять стереотипы, а люди этого не любят.

Если бы я говорил правду, то каждый человек, который слышал бы меня, понял, что он сам, а не какой-то злой политик или исторический ход событий, виноват в том, что происходит в нашей стране, и надо начинать перестраивать мир с себя. Конечно же, с таким подходом за тебя никто не проголосует. Ведь люди всегда ждут доброго царя, доброго президента, который сможет легко совершить чудо - и всем станет хорошо. Вспомните народную сказку про Емелю. «Пошел Емеля к проруби, зачерпнул воду, а там щука. Взмолилась щука и говорит: «Отпусти меня Емеля, я исполню любое твое желание!» И какие же желания были у нашего мифологического, а, скорее всего, исторического

предка? Сидеть на печи и ничего не делать! Даже для того, чтобы получить в жены прекрасную Царевну, он приказывает: «Печь, сама возьми меня во дворец». (!) Образ полного бездельника, тотального лентяя...

Мы такие, какие есть. Весь уклад нашей жизни отражен в наших сказках, нашей религии, нашем сознании. И сегодня люди точно так же ждут чуда, манны небесной, ждут сошествия Царства Небесного, не желая преобразить свое собственное сознание, свою жизнь. О том, что огромное большинство людей предпочитает жить в общем созерцательном потоке, а не самим выбирать свой путь, говорят и социологи. 95 процентов людей не могут четко сформулировать свои цели. 95 процентов не могут сказать, что они должны сделать, чтобы прийти к счастью, реализовать себя как уникальную, единственную в своем роде личность.

Как это объяснить с телевизионных экранов? Ведь 95 процентов избирателей воспримут эту горькую правду как оскорбление и унижение. Всегда легче найти изъян в одном человеке, чем среди большинства. Так происходило, к примеру, в колыбели демократии - Древней Греции, когда умнейших из философов, не сумевших угодить слепому большинству, навсегда изгоняли из государства, подвергали остракизму. И только по прошествии веков, когда ход истории подтверждал правоту этого человека, его возвеличивали и ссылались на него. Но, как сказал Черчилль, государственный муж думает о десятилетиях жизни государства, а политик - только о следующих выборах. Так и я должен был играть роль политика и сидеть, врать и врать.

Когда пресс-конференция закончилась, мы с Владимиром Викторовичем вышли на улицу. Была пасмурная, промозглая зимняя погода. Я попросил его прогуляться вместе со мной. Мы шли, и я повторял одно и то же: «Все! Надо с этим заканчивать. Это не мое. Может быть, я и стану политиком, может быть, я и добьюсь высоких государственных постов, может быть, мне даже удастся что-то сделать, но я перестану быть самим собой, я убью самого себя ложью, обманом, грязью, я разрушу свою душу». Я не мог пожертвовать всем тем, что я строил столько лет, что я создавал внутри себя. Я не мог пожертвовать своим счастьем - счастьем быть самим собой - делать, думать и говорить одно и то же.

Но самое главное, что я понял в процессе выборов, было то, что, оказывается, в политике человек может сделать еще меньше, чем в бизнесе. Да, бизнес зависит от политиков: если они делают государственный дефолт, то бизнес страдает. Но самое удивительное то, что от самих политиков мало что зависит. Об этом знают немногие,

редкий человек об этом задумывается, но политика сегодня превратилась в виртуальную реальность. Это своего рода эрзац-жизнь, это какая-то игра для взрослых детей.

Политики сегодня живут ради себя. Они, конечно, ведут эту игру по каким-то своим законам, там принято соблюдать какие-то правила, и все это делается так важно, так внушительно - с использованием средств массовой информации, с выступлениями в газетах и радио, с большой помпой.

Но в этой игре государство, по большому счету, не выигрывает. Люди, живущие в этой стране, в этой игре не выигрывают. Мы с вами, граждане, только позволяем политикам играть в эту странную игру ради, может быть, внешних признаков: видимости гражданского общества, видимости участия в выборах властей, видимости защиты прав человека, видимости защиты бизнеса. Но в реальности дело обстоит вовсе не так хорошо и красиво, как это выглядит в предвыборных обещаниях. Как, к примеру, в Англии королевский дом служит чем угодно: брендом государства, источником привлечения туризма, символом традиций, но реальную власть в стране вершат совсем другие люди.

Горстка несчастных политиков играет не только с властью. Они играют с собственной душой. Подобно наркоманам, они счастливы только тогда, когда припадают к власти. Они живут для себя и ради себя. Наверное, это какой-то психологический феномен, но среди них я не встречал ни одного светлого, честного человека. Это невозможно по определению. У них не может быть собственного «я», у них нет возможности быть самими собой, говорить правду, они должны послушно следовать воле большинства и предавать сегодня то, что они говорили и думали вчера. Иначе их не выберут, иначе их отрешат от источника блаженства - власти.

От этой тотальной лжи, лжи, возведенной в принцип, их души страдают. Их души становятся все меньше и меньше, чернее и чернее, а затем просто умирают. Мы с вами на экране телевизоров видим пустых людей, оболочки, запрограммированные на ложь. Да простят меня наши дорогие политики, они как зомби вынуждены играть по правилам, которые расходятся с их пониманием мира.

Какие качества мы ценим в людях? Доброту, искренность, мудрость, ум, порядочность. А какие - в политиках? Изворотливость, жестокость, хитрость, способность манипулировать, пронырливость, абсолютную аморальность. От этих качеств зависит, смогут ли они пробить нужный законопроект, стать влиятельной персоной в

«большой» политике. Кто проявил подобные качества в полной мере, тот и пользуется большим авторитетом, к такому идут бесконечные ходоки. К примеру, Бенджамина Дизраэли, крупнейшего политика времен викторианской Англии, при жизни называли величайшим авантюристом, так много сомнительных махинаций он успел проверить за время своей политической карьеры.

Как говорят, каждый народ имеет такую власть, какую он заслуживает. Поэтому я ни в коей мере не хочу сказать, что это я такой чистенький, белый и пушистый, а политики - плохие люди. Каждый из нас грешник, каждый из нас имеет огромное количество недостатков, но кто-то в этом может признаться и проявить тем самым честность, силу характера, а кто-то нет. В глубине души, дорогой читатель, мы действительно все грешники. Политики - это зеркало общества. Мы как бы делегируем этим несчастным людям самые плохие свои качества и, соответственно, получаем то, что получаем.

Я же, как свободный человек, исхожу совершенно из других критериев - буду я счастлив или нет. Будет моя душа светла или нет, проживу ли я жизнь в гармонии с самим собой, смогу ли за прожитую жизнь создать самого себя и что останется после меня людям.

Это главные критерии, которые определили мой уход из политики. Тридцати минут сильнейшего шока мне хватило для того, чтобы испытать страшную боль, которую я и сегодня, спустя много лет, вспоминаю с содроганием. Я понял, что ничего сделать и ничего оставить после себя просто будет невозможно, и потому я не хочу иметь ничего общего с этим виртуальным миром. Моя же миссия, моя цель - оставить после себя дело, которое будет жить веками, тысячелетиями, столько, сколько жить будет и наша матушка-земля.

Какое же радостное облегчение я почувствовал, приняв это решение! Какое чувство счастья я испытал, вернувшись к оставленным мной делам, чувство соприкосновения с чем-то здоровым, радостным, наполненным жизнью!

Я не раз удивлял своих друзей, свою команду бесповоротностью принятых мной решений. В тот раз произошло то же самое. Придя на следующий день в офис, я собрал всех своих друзей, всех своих соратников, да простят они меня, и объявил им, что мы закрываем политику: «Я не могу быть политиком. Я благодарю вас всех за то, что вы меня поддерживали, за то, что вы вместе со мной добились такой выдающейся победы, таких успехов на политическом поприще! С этого момента я даю вам и себе слово, что я больше никогда в жизни ни под каким видом, ни под каким предлогом не буду заниматься политикой!»

Надо было видеть разочарование моей команды, у кого-то на глазах даже наворачивались слезы. «Мы ведь так блестяще начали, - читал я в глазах своих друзей. - Мы ведь добились таких выдающихся результатов. Почему же на самом интересном месте мы останавливаемся? Столько заманчивых предложений, столько многообещающих возможностей открывается перед нашей командой».

Я объяснил своим друзьям, что после политиков не остается и следа. Как только политик переизбирается в своем виртуальном мире и исчезает с экранов телевизоров, он исчезает, как свет в комнате после нажатия выключателя. Выключи телевизор во время политического выступления, и там, где было лицо политика, через доли секунды ты увидишь черную пустоту. Все. Нет политика. Он живет только в телевизоре. И после него не остается ничего: ни доброй памяти, ни великих дел.

Зачем же нам выбирать этот искусственный мир, отказываться от настоящей, интересной жизни, заведомо обрекая себя на бесплодие. Любая здравомыслящая женщина мечтает родить и воспитать ребенка, так же и любой человек мечтает оставить после себя детей, неважно, физических или духовных. Политики же заранее обрекают себя на бесплодие.

Они напоминают мне пустоцветы. Распускаясь к моменту выборов пышным цветом, они не превращаются затем в сочный, радующий глаз плод, а высыхают и висят на ветке линиялым жалким комочком до первого порыва ветра. Зачем жить пустоцвету, зачем мучить себя, свою душу этой пустой виртуальной жизнью под названием «политика», - сказал я своей дорогой, любимой команде.

И тут все в комнате словно проснулось от долгого, тягостного четырехмесячного сна! Меня поняли мои близкие люди, мои соратники, и большего счастья, чем в тот момент, я не испытывал. Этот путь мы прошли вместе и вместе выросли и возмужали для новых побед. Эта закалка, полученная в столкновении с совершенно чуждым нам миром, укрепила нас в осознании ценности и важности нашего дела.

Один Будда сделал намного больше, чем все политики в истории вместе взятые, хотя он просто сидел под деревом и совершенствовал свою душу. Один Сергей Радонежский сделал больше, чем все правители России вместе взятые, а ведь он просто жил в лесу одиноким пустынным человеком. У него не было ничего: ни золота, ни бриллиантов, ни власти - он просто работал над собой.

Сегодня у меня есть чудесная, уникальная возможность - создать великую компанию, которая будет жить столько, сколько будет

жить цивилизация; компанию, где люди будут счастливы, где люди будут расти и развиваться; компанию, основой которой будет являться помощь людям, потому что я точно знаю, что, если ты помогаешь хотя бы одному человеку, ты живешь не зря, - а мы помогаем уже сегодня тысячам и тысячам людей.

Мы идем вперед как отряд отважных разведчиков, мы указываем дорогу человечеству из плена предрассудков, из плена иллюзий. В отличие от политиков мы имеем дело с лучшей стороной человеческой личности, благодаря нам человечество продвигается к пониманию нетленных истин, непреходящих ценностей: достоинства, чести, гордости за себя и своих товарищей.

Почему сегодня я благодарен судьбе за то, что потратил время и деньги на политическую карьеру? Потому, что сегодня мой политический опыт дает мне еще большую уверенность в том, что я иду правильным путем; дает мне больше сил; что «Эдельстар» - единственная моя возможность и возможность миллионов людей в мире изменить по-настоящему наш мир. По эффективности и по отдаче никакая политическая карьера не сравнится с тем, что мы делаем сегодня.

Вот почему я благодарен политике. Вопрос не в том, что я чистый и белый, а политики грязные и вонючие. Вопрос в том, что я могу больше сделать за свою жизнь и оставить людям в «Эдельстар», чем в любой политической партии мира. И сегодня, став уже мудрым, я могу дать вам только один совет: «Никогда, никогда не занимайтесь политикой!»

НОР-GO

Все мы помним, когда на землю сошел Спаситель. Но прежде Иисуса Христа к людям был послан его провозвестник - Иоанн Предтеча. Ему пришлось заплатить своей жизнью за то, что он принес людям благую весть - именно его голову потребовала дочь царя Ирода за исполненный ею танец.

Предтеча погиб, но за свою короткую жизнь он успел выполнить свою главную миссию. Он взрыхлил почву, в которую затем были посеяны семена обновления мира.

Так и в нашей истории - великому проекту «Эдельстар» предшествовал один из самых ярких проектов начала третьего тысячелетия - НОР-GO.

Когда мы сформулировали стратегию развития «Эдельстар» и увидели, насколько грандиозны масштабы и перспективы этого проекта, мы поняли: нужен пробный, подготовительный проект, с помощью которого можно учесть все сложности и нюансы при объединении людей на земле.

Нужно было выпустить первую ласточку.

Когда конструкторы запускают в производство новый самолет или корабль, сначала всегда создается его уменьшенная модель. В истории еще не было случая, чтобы построили самолет, посадили в него пассажиров и запустили в небо, а потом уже разбирали его конструктивные недостатки. Сначала всегда создается модель, и чем больше проект, чем он сложнее и значительней, тем дороже эта модель обходится. Когда экспериментальная модель прошла испытания, показав создателям свои слабые места и выявив ситуации, в которых проект поджидают опасности, никто никогда не сожалеет, что модель разбилась или сгорела. Все понимают, зачем и ради чего это было сделано.

Мы - необычная команда, мы - необычная компания, и наши испытательные модели тоже необычные. Чтобы объединить 100 миллионов человек в единый мощный Клуб умных покупателей, клуб, который вырывает из лап торговцев, спекулянтов, оптовиков свои кровно заработанные деньги и покупает продукцию на 60 процентов дешевле, нужно было проверить всю концепцию: сколько времени уйдет на объединение 100 миллионов человек? Какие техно-

логические трудности нас ждут? Какое требуется оборудование? Сколько нужно специалистов?

Экономическая, политическая и социальная ситуация на территории бывшего Советского Союза, допустим, нам хорошо знакома и понятна, но есть еще Америка, Европа, Китай, Индия, Япония. Это совершенно другие страны, и в каждой из них работают свои законы, свои технологии бизнеса. Чтобы выходить на их территории, принимать серьезные решения, предварительной информации из Интернета, брошюрок и книжек явно недостаточно - здесь нужна бизнес-модель. Причем не обычная, локальная, а глобальная бизнес-модель, на которой можно проверить сразу весь мир.

В ближайшее время в «Эдельстар» будет больше 50 тысяч наименований продукции. Чтобы легко управлять этой массой очень нужных, недорогих, вкусных, качественных, красивых, эксклюзивных продуктов, нужны особые технологии, особая очень сложная схема логистики. Поэтому мы решили сначала найти один продукт, востребованный во всех странах, чтобы на нем и апробировать нашу глобальную идею.

Согласитесь, задачка не из легких... Ведь в каждой стране есть огромное количество своих продуктов - самых разных, самых интересных. И если вы возьмете для эксперимента молоко, шоколадные конфеты или, допустим, витамины, даже самые вкусные и качественные, вы сразу столкнетесь с трудностями. Например, проблема длительного хранения. Шоколад летом быстро тает, а его сертификация занимает очень много времени во всех странах и, прийдя с шоколадом в Америку или в Европу, где своего шоколада и без того навалом, сложно будет разговаривать с людьми об объединении мира. Конечно, если вам посчастливится набрести на затерянное в джунглях племя мумба-юмба, которое никогда не пробовало шоколада, вы легко сядете с ними за стол переговоров. Но жителей европейских стран удивить шоколадом, сыром или колбасой, произведенной в России, согласитесь, довольно трудно.

Как же найти тот единственно правильный продукт, с помощью которого мы могли бы изучить мир, провести рекогносцировку, создать карту с широкими ровными дорогами без оврагов, ям, болот и трясин, по которым пойдут продукты, начнется массовое глобальное объединение людей? Эти дороги можно построить, проверить и нанести на карту только с помощью необычного, интересного, эксклюзивного продукта, вызывающего бурный интерес во всех странах и во всех возрастных категориях.

Я решил эту задачу путем простых логических размышлений. На мой взгляд, вам, дорогой читатель, моя логика может пригодиться в принятии решений или в момент создания своего продукта.

Начали мы с того, что создали несколько рабочих групп. Одна группа просчитывала глобальную модель логистики «Эдельстар». Другая изучала и просчитывала финансовые потоки: где и как со стыкуются марки, доллары, фунты, иены и т. д.

Дело было поздней осенью, я ходил в раздумьях по прекрасному парку. С огромных старых кленов и лип медленно падали осенние листья. Под моими ногами шуршала разноцветная листва, воздух был чист и прозрачен. Но я не замечал этой красоты, я был глубоко погружен в свои размышления.

Так! Глобальный проект «Эдельстар» требует создания глобальной модели! Шанс, что модель полетит, - 50 на 50. В авиации, когда разрабатывается модель, это нормальное соотношение. За разработками стоит государство, и любой риск оправдывается последующей прибылью. В бизнесе все по-другому. Если наша экспериментальная модель не работает, наши конкуренты будут трубить во все ворота, что мы не держим слова, что мы неудачники, что у нас глупые проекты. Этот минус - не очень большой, потому что слабые конкуренты всегда используют одну и ту же тактику. Вместо того чтобы гордиться своими достоинствами и рассказывать о своих преимуществах, они обычно охаивают конкурентов. У вас там-то плохо, тут не так, а вот здесь вы ошиблись... Эта песенка стара как мир! Порой мне кажется, что конкуренты, которых на самом-то деле и конкурентами назвать нельзя, - это просто неудачники от бизнеса, которые пытаются за счет критики создать себе позитивный имидж и построить свое будущее. Друзья! Так не бывает! Или вы выходите на рынок и говорите о своем интересном глобальном проекте, или завидуете тихо в тряпочку, - так рассуждал я, гуляя по замечательной играющей желто-красными красками осенней аллее.

Я люблю размышлять на прогулках. Надеваешь куртку потеплей, засовываешь нос в воротник и несмотря ни на какой мороз или ветер вышагиваешь ровным шагом, не замечая, что происходит вокруг, сосредотачиваясь на главной задаче.

Итак, найден первый минус - мелкое твяканье конкурентов. Наплевать! Идем дальше. Нельзя поднимать самолет с пассажирами, пока ты не опробовал модель. Это главный принцип большого бизнеса. Когда-то, прежде чем потратить заемные деньги на рекламу своей книги по карате, я провел рекламную кампанию сначала на уровне одной области, и таким образом абсолютно точно исследо-

вал, какое количество заказов я могу получить со всего Советского Союза. Модель испытаний была проста и понятна. Здесь же перед нами весь мир. Как работать в Германии? Какие условия в США? Как изучить великий Китай? Да, брат, здесь дело поинтересней!

Включаю железную логику и сам себе задаю вопросы. Вопрос первый. Можно ли за короткое время создать материальный продукт, при помощи которого мы охватим своим исследованием весь мир? Ответ однозначный. Нет! Так как у нас только один патрон в обойме, он должен точно испытать все мишени. Если мы выпускаем материальный продукт, то культурные, религиозные, национальные пристрастия не позволят получить точные тесты по всем странам. Что-то любят в Испании, но ненавидят в Китае, и о нем могут ничего не знать в Америке.

Это первый минус материального продукта.

Второй минус. Если мы найдем удачный продукт, то крупные компании-монстры его быстро повторяют. У них и дистрибуция больше, и логистика отлажена, значит, они перехватят инициативу, а мы останемся с носом.

Третий минус. Большие материальные затраты. Чтобы выпустить материальный продукт, который охватит весь мир, нужны огромные автоматические линии. Вручную такой продукт не сделаешь, полуавтоматически тоже нельзя. Разработка автоматической линии займет минимум три года. Еще какое-то время потребует создание самого продукта. Это долго.

Так, материальный продукт отпадает. Остается нематериальный.

Гуляя по парку, я и не заметил, что уже зашло солнце и наступил вечер. Только решив первую задачу, получив ответ о том, что продукт должен быть нематериальным, я на секунду оказался в реальности и понял, что гуляю по парку, что вокруг прекрасный вид и холодный, осенний пахнувший прелой листвой свежий воздух.

Следующая задача, на мой взгляд, еще более интересна. Каким же может быть этот нематериальный продукт, который должен захватить весь мир? Опять погружаюсь под монотонные шаги в размышления.

Может быть, это какое-нибудь телевизионное шоу? Вряд ли, отвечаю сам себе. Телевизионные шоу рождаются крайне редко. Я продюсировал три передачи и точно знаю, как сложно найти идею, которая охватила бы не одну страну, а весь мир. Прекрасные передачи «КВН» и «Что? Где? Когда?» не пошли за рубежом, хотя у нас в России это одни из самых лучших передач.

Может, таким продуктом станет какое-то обучение, какой-нибудь семинар типа бэстинга? Тоже сомнительно, ведь статистика прямо говорит: учиться в мире хотят всего лишь 5 процентов людей, остальных ты никогда ни на какую учебу не выгаташишь. Значит, отпадает: знания - не массовый продукт.

Что же все-таки может быть нематериальным продуктом? Не могу найти ответа. Захожу с другой стороны. Какие носители нематериальных продуктов известны в мире? Устная речь, видеофильм, аудиозапись, видеозапись, радио, печатная продукция, книги, картины, гравюры и Интернет.

Стоп! Ведь по Интернету можно передать информацию в любую точку планеты со скоростью света! Значит, наш продукт должен легко перемещаться по Всемирной паутине. Отлично! Уже одна неизвестная в этой длинной формуле найдена. Интернет! Интеллектуальный продукт, который можно передавать через Интернет. Но что это за продукт?

Интереснейшая задача. Возвращаюсь в реальность, осматриваюсь - уже ночь, пора спать. Но если я оставлю эту задачку на завтра, то в офисе или дома решить ее не смогу. Дома - мои любимые детишки, которым я и так недостаточно уделяю времени. Я всегда испытываю чувство вины перед ними, страшно по ним скучаю, но работать они мне не дадут. В офисе же так заведено, что любой человек может ко мне обратиться, и я никогда не отказываю людям, значит, и там мне не дадут остаться в тишине и решить эту интереснейшую задачу. Надо куда-то уезжать. Принимаю решение выехать в «Завидово», одну из самых замечательных турбаз в Подмосковье, где действительно можно остаться в тишине, особенно если выехать туда посреди недели. С утра заскакиваю на работу, разбрасываю оперативные дела и уезжаю в тишину, на свежий воздух. Работать.

В обед я приехал на турбазу, расположенную в живописнейшем уголке на стрелке двух прекрасных рек, - Волги и Шоши. Только разместился, сразу же нахожу укромную дорожку и начинаю гулять, прогуливаться туда-сюда, как маятник старинных часов. Ритм шага задан, куртка застегнута, шарф замотан - теперь ничто не отвлекает меня от самой интересной исследовательской работы.

Итак, вчера я определил, продукт должен быть только интеллектуальным и обязательно должен передаваться через Интернет. Но какой продукт? Может быть, Интернет-казино? Нет! Стоп, стоп, стоп! Не пойдет! Я ненавижу казино - все это от дьявола, да и, слава богу, есть правительства, которые контролируют эту заразу. Естественно,

именно из этих соображений подобный эксперимент не может стать всемирным. В области игорного бизнеса существует множество ограничений в виде лицензий, решений, которые не дают возможности азартным людям остаться без домов, квартир, автомобилей.

Может быть, разработать какую-нибудь всемирную викторину? Или организовать какую-то игру в Интернете? Уже теплей. Ведь игры объединяют людей. Игры развивают людей. Конечно, есть и такие, которые, наоборот, убивают, но в мире известно и огромное количество прекрасных игр. Отличная идея!

А какое социальное значение имеют игры? - задаю я себе вопрос. И совершенно неожиданно для себя вспоминаю, что за всю известную нам историю люди переставали убивать друг друга только во время Олимпийских игр. Больше 700 лет подряд, раз в 4 года, люди откладывали оружие, брали в руки лавровые ветви и собирались вместе, чтобы помериться силой, ловкостью и быстротой. Олимпийские игры проходили до тех пор, пока очередной Папа Римский не решил, что это против бога, и наложил на них запрет. Церковь опять неудачно смешала ход истории, и на долгие годы человечество погрузилось в Средневековье. Но как только влияние церкви ослабло, Олимпийские игры возродились, и последние десятилетия набирают обороты и как бизнес, и как спорт, и как средство объединения мира.

Тысячелетиями мир на земле поддерживался разными способами. Военачальники идут путем создания оружия: чем оно страшнее, тем лучше. Политики используют язык дипломатии: встречаются на каких-то конференциях, саммитах, подписывают красивые договоры, обмениваются рукопожатиями. Но никому на земле со времен Шумерской цивилизации не удалось остановить братоубийство, - только Олимпийским играм. Удивительную силу несет в себе спорт!

Значит, желание соревноваться у людей больше, чем желание воевать.

Как интересно! А каким может быть спорт будущего? Что, если создать самый демократичный вид спорта, в котором могли бы участвовать все люди, даже инвалиды, старики и дети? Это уже глобализм! Если предположить, что каждый человек заплатит за возможность участия в соревнованиях, допустим, всего лишь 1 доллар членских взносов, то при наличии 100 миллионов участников призовой фонд составит 100 миллионов долларов!

И я представил такую картину. Каждый день мы проводим соревнования в Интернете с призовым фондом 100 миллионов долларов,

каждый день находится счастливчик, который выигрывает самые большие деньги в мире в области спорта.

В этот день я закончил работу самым счастливым человеком на земле. Я просто летал. Я еще не знал, что это будет за спорт, не знал, каким образом мы будем проводить соревнования в Интернете, в конце концов, я просто ничего не знал об Интернете, но я понял, что продукт обязательно должен нести в себе позитивную составляющую.

Какая позитивная составляющая в спортивных соревнованиях через Интернет? Во-первых, в них могут участвовать инвалиды с ограниченными физическими возможностями. Во-вторых, этот спорт объединит семью: детей, внуков и родителей. В-третьих, он объединит людей по всему миру. В-четвертых, этот проект даст замечательную возможность заработать огромные деньги самым разным людям. В-пятых, в-шестых, в-седьмых... Огромное количество плюсов.

Но еще очень важный плюс! Отсутствие минусов, присущих материальным продуктам! Конкуренты не смогут его быстро подделывать, и не будет отторжений этого продукта по национальному или культурному пристрастию. Спорт понятен всем, будь то бег, шахматы или бокс. Отлично! Всего два дня работаю над решением сложнейшей задачи, но продвинулся достаточно далеко.

На следующий день я не успеваю продолжить работу над проектом, потому что мне нужно улетать из Москвы на бизнес-семинар.

Спустя три дня у меня вновь появилась возможность продолжить исследование. Я пока никому ничего не говорил, но внутри меня уже бурлила бешеная энергия. Вот-вот я ждал, что закричу «Эврика!» Обложившись книгами, я продолжил изыскания и сделал ряд удивительных открытий. Оказывается, современные спортсмены - одни из самых богатых людей на планете. Владелец коммерческой части чемпионата мира в гонках «Формула 1» Берни Экклстоун в год зарабатывает по миллиарду долларов. Олимпийские игры - это глобальный бизнес, который растет год от года. В их бюджет закладываются миллиарды долларов, но на «выходе» эти затраты окупаются в несколько раз. Особенно если учесть мерчендайзинг - производство товаров с олимпийской символикой, в огромных количествах продаваемых по всему миру. В общем, эти раскладки убедили меня, что спортивная игра в Интернете вполне может стать нашим бизнес-экспериментом.

Дело за малым! Осталось только определить, во что же мы будем играть. Может быть, шахматы? Но так мы отржем от участия огромную часть населения, которая всегда будет проигрывать талантлив-

вым ребятам. Может быть, викторина, игра в вопросы-ответы? Тогда сложно будет определить честно, кто выиграл. Ведь вопрос может касаться какой-то страны или какой-то области, которая неизвестна жителям другого континента. А при таком призовом фонде, представляете, какие начнутся, скандалы, тяжбы, суды. Нет, только не это!

Мне пришло в голову выделить основные группы игр, в которые с удовольствием играет человечество в Интернете. Их получилось четыре. Первая группа - это страшилки и стрелялки. Вторая - интеллектуальные игры: шахматы, шашки, го и другие. Третья - викторины «вопрос-ответ». Четвертая - гонки, соревнования на скорость. Эта группа меня заинтересовала особенно! Людям во всем мире нравится гоняться друг за другом - бегать, скакать верхом, ездить на автомобилях, на яхтах, на мотоциклах, на велосипедах и даже прыгать в мешках. И, главное, выяснять, кто быстрее.

Хорошее направление, отметил я, но нужно создать рабочую группу, хватит размышлять самому. Я обратился к очень умным людям, к нашим, во-первых, «знатокам»: Александру Друзю, Александру Рубину, Владимиру Белкину, Игорю Якименко. Затем в эту группу я включил одних из самых умных людей, которых мне приходилось встречать в своей жизни, - Бориса Дмитриевича Полякова и Петра Игнатьевича Опрю, моего ангела-хранителя и выдающегося юриста. И как же я мог обойтись еще и без ближайшего своего друга Владимира Викторовича Капелькина?!

Собираясь у меня дома, в моем кабинете, мы много спорили, много смеялись, пили чай, расходились на день-два, потом снова собирались. Каждый выдавал идею, одна глупее другой, одна невероятней другой, разбивали эти идеи в пух и прах, потом снова расходились, и так несколько недель. Амбициозные ребята, мы были полностью захвачены перспективой создания новой игры! Шахматы создавались столетиями, люди бегают наперегонки тысячелетиями, а мы - группа смельчаков, дерзких мыслителей, нам море по колёно, создадим за несколько недель игру, в которую будет играть весь мир. Что ж, хорошая амбиция!

Много мы выпили чая, много исписали бумаги, много поэкспериментировали, но в какой-то момент остановились и поняли, что игры, в которые играет человечество, были отобраны на протяжении нескольких тысячелетий самим человечеством, особенно те игры, которые распространены во всем мире. Потренировав свои мозги, мы пришли к умному выводу: не надо изобретать велосипед. Нужно взять самую обычную, широко распространенную игру

«гонки» - «гонки на скорость». Но если мы возьмем просто «гонки», то опять выиграют геймеры, которые обладают исключительными природными качествами. Нам же нужно завоевать массы.

Чтобы апробировать модель «Эдельстар», необходимо охватить самые разные пласты населения: пенсионеров, школьников, студентов.

Мы остановили свой выбор на «гонках» с элементом случайности. Именно элемент случайности дает шансы выигрывать разным людям. Но каким должен быть этот элемент случайности и где здесь граница? Как мы выяснили, в Америке в каждом штате есть свой закон в области азарта: что является игрой случая, рулеткой, а что - настоящим соревнованием. Допустим, в штате Северная Каролина шахматы признаны игрой случая. Я думаю, поэтому наш выдающийся соотечественник Анатолий Карпов «случайно» более 150 раз становился чемпионом мира и всех престижных турниров.

Мы разработали модель игры, которую до нас еще никто не создавал. «Гонки» с гармонично вписанными элементами случайности, соответствующие ситуациям в реальной жизни! Нам удалось сделать уникальную игру.

После того как мы сделали примитивную ее версию, поиграли сами и получили от этого удовольствие, мы поняли, что продукт для глобального испытания и объединения покупателей по всей земле готов. Теперь нужно было придумать название.

И это, скажу вам, была та еще задача. Для тех, кто не знает, скажу, что каждый день в мире регистрируется более трех тысяч торговых марок. Представьте, сколько их накопилось за 100 лет! Это означает, что придумать название для бренда мирового масштаба невероятно сложно. Придумано и зарегистрировано практически все!

Название нашего продукта должно быть международным, простым, понятным, интернациональным. Вот мы поломали голову! Сколько было потрачено денег! Десятки тысяч долларов только за то, чтобы найти именно то название, которое никем не запатентовано не только в области гонок, но и по всем торговым классам. Потому что в нашу интернет-игру мы изначально заложили и мерчендайзинг. При успешном запуске модели мы планировали выпускать и другие продукты, объединенные общим названием.

Название не давалось долго не потому, что у нас плохо с креативным мышлением, просто все интересное в мире уже давно «забито». Один раз мы даже чуть не смалодушничили и не отдали наше священное название глобального проекта - «Эдельстар» для испытания его же рабочей модели. Но потом одумались и решили, что луч-

ше мы еще поищем, но «Эдельстар» - это название дела всей нашей жизни. Мы не имеем права им рисковать, потому что риск того, что рабочая модель не заработает, был очень велик. Из десяти авиационных испытательных моделей разбивается больше половины. И мы не тешили себя иллюзиями.

Но однажды кому-то в голову пришла такая абракадабра как НОР-GO. Это ничего не означающее словосочетание имело в себе простоту произношения, простоту запоминания и хорошую энергию. Мы поняли: вот то, что надо! И мы принялись срочно патентовать название НОР-GO по всему миру. Патентование заняло несколько месяцев, но мы работали, как всегда, параллельно.

Александр Давыдов срочно нашел в Новосибирске толковых программистов, мы подписали договора, объяснили ребятам задачу, и они начали работать. Контроль над исполнением работ возложили на них же.

Тут мы шли на большой риск. Отдать разработку уникальной программы людям, которые ее же будут и контролировать, и оценивать, конечно, было очень рискованно. Но другого пути у нас не было, среди нас не было ни одного толкового программиста, а испытания проводить надо. Эх, вздохнул я перед подписанием контракта. Риск большой, но лучше пусть разобьется экспериментальная модель НОР-GO, чем мы подвергнем хоть малейшему риску глобальный лайнер будущего - «Эдельстар».

Мы разделили силы на две группы. Группа стратегических специалистов продолжала работать над концепцией «Эдельстар». Другая группа, которую возглавил я, начала стремительно создавать планетарную рабочую модель НОР-GO.

Я составил маркетинг-план продвижения проекта, сразу же были разработаны стиль, дизайн, компьютерные ролики, рекламирующие наш новый продукт. Но я понимал, что, если мы пойдем только через Интернет, мы не получим нужных нам результатов по всем остальным направлениям. С Игорем Львовичем Якименко мы засели за разработку телевизионного шоу НОР-GO, но и этого мне показалось мало для достоверных испытаний. Мы разработали интерактивную игру НОР-GO, в которую люди могли играть в залах, собираясь от 10-20 до 20 тысяч человек, - современная техника это позволяет. При помощи современных беспроводных электронных устройств люди могут соревноваться, вместе распевать песни, танцевать, делать гимнастику и наслаждаться умным общением, находясь друг от друга в тысячах километров.

И вот постепенно, шаг за шагом, родился уникальный продукт. Это был очень интересный ребенок - смесь Интернета, телевидения, интерактивного шоу и мерчендайзинга. Мы разработали очень мощную презентацию, и с каждой презентацией я все больше влюблялся в НОР-GO.

Естественно, я не мог сказать нашим контрапартнерам, что НОР-GO - это всего лишь пробный проект, эксперимент, они бы просто не поняли этого. Когда перед приходом Христа появился Иоанн Предтеча, разве кто-нибудь понял, какое глобальное предсказание он принес человечеству? Конечно, нет! Та же самая ситуация была и с НОР-GO.

Мы решили так. Все-таки это испытание, подготовка почвы, чтобы посадить семена великого проекта. Прорвемся, будет здорово! Не прорвемся, ничего страшного. Мы подготовим взлет главного дела нашей жизни, приобретем опыт, набьем шишки, которые позволят нам не ошибаться при строительстве великого «Эдельстар». Но об этом знал только узкий круг людей. Сегодня я могу раскрыть эту тайну, потому что уже прошло время и всем здравомыслящим людям понятны масштаб и возможности, которые дает «Эдельстар» для каждого человека на земле.

Ну а тогда наша команда работала слаженно и быстро, бессонные ночи не в счет, каждая минута на счету. Мы понимали, что чем быстрее мы проведем испытание, тем быстрее запустим «Эдельстар». Мы развили бурную деятельность, и на презентацию НОР-GO собралось больше 10 тысяч человек. К тому моменту уже работали офисы НОР-GO в Германии и США. Мы сделали телемост. Это было очень символично: с огромного экрана наши сотрудники из Гамбурга и Нью-Йорка рассказывали о продвижении продукта в своих странах.

На презентации присутствовали граждане более 30 государств. Вся наша команда была просто в ударе. Мы рассказывали о возможностях, о перспективах, о преимуществах этого удивительного продукта. Цена его была не дорогой: 5 долларов в месяц за участие в этом глобальном проекте. Естественно, само программное обеспечение было чертовски дорогим, но мы не стали его продавать, а просто записали программу на диск и оценили его в 2 доллара - смешная, согласитесь, цена для сложнейшей программы. Мы посчитали так: людям удобнее будет купить участие в этой игре сразу на 3 месяца стоимостью 5 долларов в месяц плюс программное обеспечение за 2 доллара. 17 долларов - доступная цена на старте, причем не только для американца, швейцарца или француза, но и для россиянина.

Презентация прошла блестяще, просто грандиозно, но в России всегда беда с дорогами и дураками. Некоторые словно сошли с ума и начали закупать не по одному диску, а намного больше. Что делать? Дисков нет! Мы не рассчитывали на такой поворот событий. Мы сделали несколько тысяч дисков на пробу, но никак не думали, что будет такой сумасшедший ажиотаж. В срочном порядке пришлось допечатать дополнительное их количество.

Мы с нетерпением ждали понедельника, потому что программисты заверили нас, что именно с понедельника они запустят нашу замечательную игру в Интернет. Настало утро, весь наш офис возбужденно уткнулся в компьютеры, подключенные к Интернету, и с нетерпением ждал старта. Пробыло 9 часов утра, условный старт, мы входим в игру, звучат позывные, на экране появляется наша заставка. По офису проносится рев восторга! Начинается игра, выходим на старт, все готовы принять участие в соревнованиях. Но тут по экрану пошли какие-то сбои, глюки, и наш старт заглох, так и не начавшись. Система не сработала...

Для меня это был очень мощный стресс. Десятки подписанных договоров, личные обещания - все оказалось под угрозой срыва. У нас работало 12 компьютерных команд. Три из них были американскими, остальные - российские. Ребята из Новосибирска постоянно на нас обижались: «Зачем вы платите американцам, отдайте лучше деньги нам, мы сделаем все дешевле, быстрее и проще». Но мы объективно не могли передать россиянам разработку программ, связанных с подключением к банковской системе расчетов и выплаты налогов в Америке.

Что удивительно, когда мы стали анализировать ошибки в программе, выяснилось, что американцы сработали блестяще, а подвели-то как раз те, кто громче всех кричал, отдайте нам все заказы, все деньги - и мы сделаем быстрее и качественнее. Болтуны не смогли сделать ничего.

Пережив первый шок, мы провели телефонное совещание, на котором попросили программистов дать точные даты запуска игры. Мы понимали, что даже «Майкрософт», корпорация, насчитывающая десятки тысяч программистов, не может сделать работающий продукт с первого раза, и, естественно, вошли в положение. Но все-таки хотели знать, когда же будет готов реально работающий продукт. Наши новосибирские друзья вновь заверили нас, что через неделю все заработает, как швейцарские часы.

Мы встали перед сложным выбором: сказать людям, уже купившим карточки, что мы откладываем проект на какой-то срок, вернуть

им эти небольшие деньги и сохранить их уважение, или попросить их подождать еще неделю. Согласитесь, для людей, живущих в других городах и странах, сам процесс передачи продукта, получения денег настолько сложный, муторный и затратный, что мы посчитали, ну, хорошо, уж недельку-то и мы и наши клиенты сможем потерпеть.

Проходит неделя - программа опять не работает. Еще больший удар. Но наши удивительные партнеры слезно просят нас заверить клиентов, что через две недели уж точно все заработает. Мы опять попадаемся на этот крючок: затормозить все или же, наоборот, продолжать двигаться вперед? Логика подсказывала, что нужно продолжать двигаться вперед.

Мы понимали, что рынок для этого продукта - весь мир, включая Европу, Америку и Японию. В тот момент в нашей стране не было достаточно мощных компьютерных сетей, да и самих компьютеров было не так уж много. Ради нашей главной задачи - апробирования объединения людей по всему миру - мы готовы были идти на жертвы.

До презентации в Нью-Йорке оставалось 4,5 недели. Мы провели еще одно телефонное совещание с этими негодьями-программистами, по-другому назвать их не могу, и поставили перед ними один-единственный вопрос. Мы поняли, что в России они нас уже сильно подвели, но мы еще не делали массовых продаж в Америке и Германии. Мы задали, как нам казалось, последний категорический вопрос: «Сможете ли вы гарантировать нам, что 24 сентября на презентации в Нью-Йорке все это будет работать как часы?» «Да, можем!» - ответили наши злодеи. - Только заплатите нам еще больше денег!» Мы понимали, что это уже похоже на выкручивание рук, на какой-то рэкет, но обратного пути не было, нам нужно было провести и закончить эксперимент. Мы заплатили им еще.

Я уже сел готовить нью-йоркскую презентацию. Карен Шахназаров, Юра Добрунов, Юрий Рахубин составили костяк нашей американской команды. Удивительные ребята, каждый по-своему ярчайшая личность, о каждом можно написать книгу. Все вместе мы были непобедимой командой!

Молодые, дерзкие, целеустремленные, мы излучали мощную энергию успеха. Несмотря на то что реклама проекта была размещена во множестве американских газет, журналов, шла по радио, были расклеены тысячи плакатов, каждый из нас еще и раздавал флаеры, когда ездил в общественном транспорте.

Карен Шахназаров жил в Нью-Джерси и каждый день на метро ездил в Нью-Йорк. В момент страшных пробок метро там самый

быстрый транспорт. У него была норма: каждый день раздать по 100 флаеров - 50 с утра и 50 вечером, на обратном пути. Эту норму ему никто не ставил, никто его не уговаривал и не мотивировал.

По профессии он адвокат очень высокой квалификации. Представляете, сколько стоит рабочее время адвоката в США? А он выполнял работу, можно сказать, обычного промоутера. Его замечательная супруга Марина, яркая высокообразованная девушка, тоже всем сердцем полюбила наш проект и тоже помогала нам от всей души. Мы, наши друзья и наши семьи - все стали фанатами НОР-ГО. Мы так зажглись идеей объединить мир, изменить его в лучшую сторону, что работали с утра до ночи.

И вот наступает день долгожданной презентации. Я купил себе в дорогом магазине новый костюм, ребята тоже надевают свои лучшие костюмы - мы стараемся выглядеть на все сто. Карен - переводчик-синхронист от бога - никому не доверяет перевод, чтобы чего не напугали. Собралось более 400 человек, что было просто великолепно. Поверьте мне на слово, в Нью-Йорке, этом самом скоростном по ритму жизни городе в мире, собрать 400 человек на презентацию требует колоссальных, выдающихся усилий. Мы начинаем выступать и рассказывать о нашем проекте. Аудитория, вначале довольно прохладно встретившая нас, к концу совершенно расслабилась и вместе с нами скандировала: «Хоп-гоу! Хоп-гоу!»

Все получилось очень удачно. Мы сидели практически до утра, потому что ребята, приехавшие из других штатов, не хотели разъезжаться, и каждый из них старался узнать как можно больше об этом проекте. И вот опять настало утро, мы с нетерпением включаем компьютер, ждем...

Игра не идет...

Представьте себе, что вы только что наступили на грабли и эти грабли со страшной силой врезали вам по лбу. У вас кровоподтек, шишка, страшная боль, но только вы увлеклись интересной работой и забыли про нее, как эти же грабли с удвоенной силой снова бьют вас по самому больному месту! Таким было мое состояние.

Произошло это не потому, что мы идиоты или дураки, которые не понимали, что наши контрапартнеры не держат слово. Мы просто уже не могли остановиться. С одной стороны, нам нужно было делать исследования, нам нужно было работать, нам нужно было собирать данные для продвижения пути главного проекта «Эдельстар». А с другой стороны, нанять новых программистов в том момент не предоставлялось никакой возможности, потому что старые были уже в теме около года. Чтобы передать новым людям весь

объем информации нужен был не один месяц, а время было для нас дороже всего. Поэтому нам ничего не оставалось, как утереть слезы, стерпеть боль и идти дальше.

Действительно, быть исследователем, первооткрывателем, разведчиком очень больно. Вы знаете, как рискуют жизнью пилоты экспериментальных самолетов? Многие из них платят своей жизнью, чтобы потом пассажиры чувствовали себя в безопасности и комфорте. Больно, тяжело, но что поделаешь - подготовка большого проекта требует жертв.

И мы не раскисаем, а принимаем предложение открыть еще один офис - на другом конце Америки, в Сан-Франциско. Чтобы досконально изучить эту страну, чтобы готовить плац-старт сразу с двух побережий. За офис в Нью-Йорке я не волновался. Он работал как часы и нам оставалось только ждать, когда программисты все же исправят программу.

Руководителем офиса в Калифорнии был яркий, интересный, никогда не устающий Юрий Рахубин. Он обладал настолько позитивным обаянием и магнетизмом, что не мог не загореться идеей объединения мира. Приехав в Сан-Франциско, я окупился в созданный им мир. Он арендовал огромный дом на тихой улице, который спокойно вмещал команду из 12 человек. Ребята из уважения выделили мне самую большую спальню, на балконе которой было огромное джакузи, и по вечерам мы проводили совещания, сидя в теплой ароматной воде. Юрий оказался не только замечательным менеджером, но и талантливым композитором и музыкантом. Всего за неделю он написал прекрасный гимн НОР-GO.

Каждое утро этот неутомимый парень будил нас своим потрясающим гимном, исполняя его на жутко дорогом, огромном, блестящем синтезаторе. В 7 утра раздавались первые аккорды, и мы спускались по лестнице, словно под боевой марш. Готовил Юра тоже отменно. К нашему приезду он купил два огромных мешка муки - такие я видел только в Советском Союзе, ящик кленового сиропа и каждое утро баловал нас самыми вкусными в мире блинами. У него были две сковородки, которыми он как заправский жонглер орудовал так умело, что на нашем столе, словно по мановению руки, вырастала огромная гора пышных русских блинов. Учитывая наш зверский аппетит, ему приходилось печь их столько, что этого хватило бы на маленькое кафе.

Мы работали по 20 часов в сутки, оставляя на сон всего лишь 3-4 часа. Мы подбадривали друг друга, постоянно придумывали какие-то

кричалки, поднимающие наш дух, постоянно пели наш гимн. Я помню, как мы возвращались с презентации в Лос-Анджелесе часа в три ночи. Мы устали и вымотались, как загнанные лошади. И здесь Юра крикнул: «Эй, ребята! А ну-ка давайте споем нашу любимую песню, наш гимн!» И когда мы все вместе запели эту песню, я клянусь вам, все просто преобразились, мы стали смеяться над собой, над неудачей, которая постигла нас на презентации. Мы за несколько минут зарядили свои аккумуляторы и снова стали энергичными, будто и не было этого трудного, бесконечного дня.

Мы жили одной дружной семьей. Целый месяц мы работали без выходных, днями и ночами проводили презентации, расклеивали листовки, и, где бы мы ни находились - в магазине, ресторане, такси, аэропорту - мы везде рассказывали людям о нашем проекте.

Последний срок, который мы дали новосибирским программистам, был 23 февраля. Рассказы этих специалистов были настолько убедительны, настолько красноречивы, что мы снова настроились на самую бешеную работу. Каждый день презентации, каждый день промоушн-акции, каждый день встречи.

В Калифорнии я проводил презентации как для 250, так и для 5 человек. Мы не отказывались ни от одной аудитории. Один раз мы с Юрой проводили презентацию даже в какой-то секте. Ничто нас не смущало, мы готовы были рассказывать о НОР-GO и на пляже, и в космосе, и под землей, и под водой - где угодно. Мы в прямом смысле слова боролись за каждого человека, потому что в Америке люди живут очень динамично, словно в них сидит какая-то программа, учитывающая только время и деньги. Остановить человека и рассказать ему о новых возможностях требует колоссальных усилий. Но и это нас не останавливало. Ряды наших сподвижников росли все быстрее, у нас становилось все больше партнеров: и радиостанции, и телекомпании, и обычные служащие, и бизнесмены.

Я привык работать в сумасшедшем ритме с детства, но когда я видел сплоченную команду, которая на протяжении месяца работает без выходных по 20-19 часов в сутки, спит всего лишь по 3-4 часа и не устает, меня это трогало до глубины души. Я гордился и восхищался каждым из них, это были настоящие гиганты, титаны. Люди разных профессий, люди разного возраста, профессий и стран, но всех сплотила и зажгла одна цель, одна великая мечта - объединить мир.

Однажды мы сидели рано утром в каком-то ресторанчике, фаст-фуде быстрого питания, и ели яичницу, запивая ее кофе, а перед этим нам удалось поспать всего лишь один час. Несмотря на уста-

лость все мы были так веселы и энергичны, словно нас подпитывала какая-то неистощимая батарейка. У нас было всего полчаса на общение и короткий отдых, после этого все должны были разбегаться по своим «точкам». Я помню этот разговор так, как будто он произошел вчера, потому что в этот момент я особенно остро почувствовал относительность времени. Тогда, за этим столиком, мы оказались как бы вне времени, вне пространства.

Мы рассуждали, почему мы не устаем. Почему мы уже месяц не то что не валимся с ног, а, наоборот, заряжаемся еще большей энергией, еще большей страстью? Каждый высказал свою гипотезу, одна другой интересней. Я слушал и наслаждался их приятными голосами, чувствуя всю уникальность нашей встречи, того, что судьба привела нас с разных континентов, из разных стран, чтобы мы вот так сидели здесь и разговаривали.

«Представьте, - сказал я им, - если бы мы с вами сейчас строили общественный туалет в Санта-Круз. Наверное, это очень важное и нужное дело, и с точки зрения физиологии человека даже гуманное. Но для того, чтобы получить вот эту божественную великую энергию, которая позволяет творить чудеса и делать сверхусилия и от этого не уставать, конечно же, нужна глобальная цель. Мы понимаем, что если наша идея будет воплощена, то сотни миллионов людей объединятся через продукт, сотни миллионов людей станут единым клубом, и тогда политикам, злодеям, продавцам оружия сложнее будет разжигать войны. Ведь объединение людей - это единственный способ изменить мир, наполненный ненавистью, кровью и несчастьями. Наша великая цель и дает нам эти силы!» Мои друзья заплодировали, а хмурые, полусонные американцы, которые забежали в то утро перехватить чашку кофе, смотрели на нас как на сумасшедших.

И вот наступило 23 февраля. На эту, решающую, презентацию собралось 300 человек. Когда мы включили компьютер и снова не увидели ничего, я понял, что третий удар, уже не в шишку, а в сплошную рану для меня и для всей моей многотысячной команды, - последний.

Все, стоп машина! Мы заканчиваем исследования.

Человеку, который не знал, что НОР-GO является предтечей другого - великого проекта, этот проект мог показаться неудачей. На самой деле мы победили!

Пока я самоотверженно, до последнего вздоха сражался за наш уникальный продукт НОР-GO, Александр Сергеевич Коновалов вместе с ведущими юристами, финансистами, аналитиками проде-

лал колоссальную работу: он собрал все данные, всю необходимую информацию, чтобы проработать недостающие элементы, убрать белые пятна с карты в продвижении «Эдельстар». Были изучены тысячи документов, проведены тысячи переговоров, просчитаны десятки тысяч вариантов. С этого момента мы вплотную приступили к созданию величайшего проекта нашей жизни - глобальной компании «Эдельстар».

Конечно, в сказках или легендах может случиться, что первая модель самолета сразу взлетает и перевозит пассажиров, являясь при этом надежной и точной, но в жизни так не бывает. NOR-GO выполнил свою миссию, подготовил почву для великого проекта.

Я же и моя команда пионеров-первооткрывателей прожили два очень интересных года. Да, они были тяжелыми. Тяжелыми, потому что мы не могли контролировать программистов, да, собственно, и не их это вина. Задача перед ними стояла слишком сложная, уникальная, даже не одна задача, а несколько десятков задач параллельно. Все сражались, все воевали до последнего.

И мы победили! Победили, потому что подготовили главный проект нашей жизни. Победили, потому что изучили многие аспекты международного бизнеса, с которыми раньше не сталкивались. Победили, потому что наши технологии бизнеса, апробированные во всех странах, показали выдающийся результат. Победили, потому что мы прожили яркую удивительную жизнь, многогранную и разнообразную.

Несмотря на то что экспериментальная модель, экспериментальный продукт не «раскрутился», с точки зрения коммерческого успеха он выполнил свою главную задачу: он сработал как исследование, проверка, как предтеча самого важного проекта и дела в жизни.

И теперь, когда я дома ем ароматные горячие домашние блины, я всегда вспоминаю наше сражение в Америке, бушующий океан, на берегу которого стояла наша команда единомышленников и во все горло распевала наш прекрасный гимн, соревнуясь с ревом волн трехэтажной высоты. Я вспоминаю нашу бешеную работоспособность и то чудо, что мы никогда не уставали, всегда были веселы и жизнерадостны. Я вспоминаю победу духа над слабостью тела. Я вспоминаю наши ночные или утренние совещания, когда мы сидели под открытым небом, изо рта шел пар, было холодно, и мы спорили, как лучше провести презентацию.

Я вспоминаю дискотеку в Сан-Франциско, владельцы которой предложили нам сделать презентацию перед совершенно пьяной, обкуренной, ничего не соображающей публикой, перед которой я все

равно с гордостью стоял на сцене, рассказывая о великом проекте объединения людей. Мы ехали с этой презентации домой, и человек, пригласивший меня на нее, оправдывался, извинялся, а мы были счастливы, мы смеялись, потому что нам было все равно. Мы готовы были рассказывать о нашем продукте, о нашей идее даже деревьям, даже скалам, лишь бы это продвинуло нас к цели хотя бы на миллиметр.

Прав был Хемингуэй, который написал великие слова: «Человека можно убить, но нельзя победить!». На взгляд дилетанта, мы потерпели неудачу, на взгляд профессионала, знавшего о наших действительных целях, мы одержали гениальную победу.

С тех пор прошло уже достаточно времени, я пишу эти строки, и у меня не осталось и следа от тех кровавых ран, которые нанесли нам технологические неудачи. Шрамы на сердце заросли, обида прошла, негатив выветрился, а вот ощущение полета, парения и победы духа над всеми трудностями на земле, ощущение дружбы, командного порыва, настоящей работы, любви к ребятам, благодарности к ним за их понимание и поддержку, - вот что сегодня наполняет мое сердце. И, конечно же, спасибо и низкий поклон самому экспериментальному продукту НОР-GO. За то, что он позволил нам создать, разработать маршрут великого проекта «Эдельстар», который очень скоро объединит сотни миллионов людей.

На этом примере, дорогой читатель, я хотел показать вам, что не всегда теория и бизнес-план могут обеспечить вам продвижение вперед. Иногда нужно идти на смелые эксперименты, на смелые действия, чтобы главный ваш проект, главное дело жизни развивалось успешно. Иногда нужно потерпеть поражение, заранее просчитав риски, чтобы сохранить в будущем то главное, ради чего ты живешь на земле.

МОЕ ОТКРЫТИЕ АМЕРИКИ **(В качестве отступления от главной темы)**

Когда мы запускали в Нью-Йорке наш экспериментальный продукт HOP-GO, у нас не было ни секунды на отдых, никаких культурных мероприятий, а из развлечений была только обязательная утренняя зарядка, пробежка, купание в океане и те несколько минут, которые мы могли выделить на еду. Все остальное время занимала работа. Но в памяти кроме воспоминаний о нечеловеческих нагрузках и сверхусилиях по продвижению HOP-GO остались и чисто житейские наблюдения.

В Нью-Йорке прежде всего изумляет климат. 96 процентов влажности! Совершенно непонятно, как этим можно дышать! Особенно неприятно летом - создается впечатление, будто ты всегда мокрый. Жара и невероятная влажность. Ты просто ощущаешь ее повсюду: влажное постельное белье, влажная одежда, влажное полотенце - будто в тропиках. Нас спасал только постоянно работающий кондиционер. Российскому человеку жить и работать здесь просто невозможно. Идешь по Манхэттену в летний полдень, и кажется, что природа опустила тебе на плечи две гири, да еще и молотком бьет по голове.

Удивляет, конечно, грязь на улицах Нью-Йорка. Казалось бы, финансовая столица мира, деньгижищи крутятся просто невероятные - и такая грязь. Если в Манхэттене еще более-менее чисто, то в остальных районах просто беда. Идешь по улице, а под ногами всюду - сигаретные бычки, бумажки, стаканчики от мороженого, банановая кожура и другой мусор - зрелище крайне неприятное.

Мы жили на берегу океана в Бруклине. Этот район мы выбрали не из экономических соображений - аренда офиса в самом центре Манхэттена намного дешевле, чем в Москве, но работать и одновременно жить там же было просто невозможно. Манхэттен - район, где буквально днем и ночью толкуются миллионы людей, воплощенные суеты сует, где днем не продохнуть от автомобильных выхлопов, а ночью не уснуть от всполохов рекламы. Несмотря на всю свою непрестижность Бруклин выглядел поспокойнее, а главное - здесь был океан и реальная возможность пробежаться утром вдоль полосы прибой, искупаться, да и воздух, конечно, был чище.

Нужно понимать, что Бруклин - это маленькая Россия. Не сегодняшняя Россия с супермаркетами, с определенной культурой, а Россия, которая была лет тридцать назад, еще времен СССР. Эти приметы «русской Америки» можно было заметить всюду: шиньоны а-ля Доронина на головах хамоватых продавщиц, скудный ассортимент в магазинах, ценники на витринах написаны по-русски.

Стал свидетелем восхитительного эпизода. В магазин в Бруклине зашел настоящий американец, не говорящий по-русски, и одна продавщица кричит другой: «Клавка! Иди, обслужи иностранца!»

Бруклин - это действительно маленькая Россия, но только в худшем ее проявлении.

Большинство таксистов в Бруклине - русскоговорящие ребята. Труд их просто ужасен. Чтобы прокормить семью, оплатить аренду квартиры, телефон, тепло, газ, социальное страхование и сделать кучу других платежей, им приходится работать по семнадцать часов в сутки. Практически жить в машине. Они даже обедают в машине, перекусывая каким-нибудь сэндвичем и огромным стаканом кока-колы. А ведь многим приходится отсылать деньги и на родину. Жизнь, действительно, очень тяжелая.

Но, на мой взгляд, даже такой тяжелый труд не может оправдать негативного отношения к миру. А бруклинские таксисты в этом смысле - просто какие-то образцы негативности. 9 из 10 русскоговорящих таксистов ругаются шестиэтажным русским матом. Может быть, они делают это от нереализованности, от перегрузок, от бездуховной среды. Может быть, они привыкли, что иностранцы не понимают наш разрушающий и сокрушающий, самый жесткий мат в мире. А может, это такая своеобразная профессиональная традиция, но когда ты едешь в такси, ты слышишь просто поток, извержение, цунами мата. И, знаете, мат не такой, какой употребляют в России - нейтральный или с юмором, а очень злой, именно негативный. В каждом слове какая-то кипящая ненависть к людям, к окружающему миру.

Мы с Александром Коноваловым очень позитивные люди и очень серьезно относимся к своим словам. Нас, конечно, езда в нью-йоркских такси поначалу просто шокировала. Представьте, вы садитесь в такси и куда-то едете. За рулем наш бывший соотечественник. В большинстве случаев эти люди, конечно, неудачники. Удачный, успешный человек никогда не уедет из своей страны, просто нет смысла, особенно в тот период, когда там идет самый быстрый рост экономики. Как бы неожиданно это ни звучало, но сегодня Китай, Индия, Россия -

это с точки зрения бизнеса три самые перспективные страны в мире, три страны с самыми большими возможностями.

Естественно, разумный человек никогда не поедет работать из России в Нью-Йорк, а будет добиваться успеха, по крайней мере в Москве, или Санкт-Петербурге, или в другом большом городе, потому что здесь шансов преуспеть несоизмеримо больше. Чтобы это понять, и ума-то особого не надо. Но неудачники, приезжающие в Нью-Йорк, естественно, этого не понимают. Их жизнь превращается в сплошной ад: потеряв родину, они так и не нашли новой. И, по всей видимости, их мат - это гной воспаленного духа, реакция психики, сливающей таким образом свой негатив на окружающий мир.

Когда слышишь этот мат, волосы просто дыбом встают. Поначалу меня разбирал смех, а так как смеяться было неудобно - сочтут сумасшедшим или смертельно обидятся, я закусывал себе губы, иногда до крови, потому что давно уже не общался с такими негативными людьми. Мои друзья, мое окружение, моя команда - все позитивные, жизнерадостные, веселые люди. И таких заковыристых выражений я не слышал лет двадцать, не меньше!

Таксисты готовы ругаться где угодно и по какому угодно поводу. Представьте, вы едете в машине, а рядом с дорогой рабочие ремонтируют полотно асфальта. Вроде бы это нормально - дороги тоже надо чинить. И вот мой таксист, будто злой карлик, поворачивается и с ненавистью бросает: «Вот сволочь, вот фуффло!» и дальше - невоспроизводимый, какой-то действительно гнойный, злобный мат. У тебя глаза лезут на лоб, ты просто не можешь понять, в чем же эти несчастные рабочие, ремонтирующие дорогу, провинились. Откуда столько ненависти, столько яда?

Сначала это меня веселило, потом, конечно, стало раздражать, а под конец я просто перестал это замечать. Опять же и мат бывает разным. Как говорил наш великий академик Лихачев: «Не важно, какие слова ты произносишь, а важно, как ты их произносишь». Даже с помощью интеллигентно, культурно подобранных слов, можно унизить, убить, растоптать человека.

Еще одно интересное наблюдение в Нью-Йорке я сделал в области ресторанного бизнеса. В Японии, если ты даешь чаевые официанту, он обидится на тебя, там это не принято. В Америке - наоборот, официант обидится, если ты не дашь чаевых - 15 процентов от стоимости обеда. Все дело в том, что в Америке эти чаевые заранее облагаются налогом, как реально полученные деньги. Поэтому официанты просто-таки нацелены на то, чтобы дать вам понять,

что оставить ему эти чаевые просто необходимо. Они даже готовы продемонстрировать вам фотографии своих детей, которые предусмотрительно носят в бумажниках или кармашках.

Александр Коновалов - очень цепкий, хваткий, прагматичный человек, и он всегда замечает такие мелочи, на которые я даже не обращаю внимания. И вот однажды мы собираемся на обед, а загрузка была такая, что не всегда была возможность пообедать. Мы частенько перебивались в каких-то забегаловках с пережаренной сухой картошкой и невкусными водянистыми стейками. И вот он говорит: «Я здесь нашел китайский ресторанчик в двух кварталах от нашего офиса, удивительно вкусная еда и цены очень низкие. Два огромных живых лобстера, которых вылавливают при тебе из аквариума, приготовленные с овощами, стоят всего 15 долларов». Согласитесь, цена достаточно низкая. Я у него спрашиваю: «Саша, а как ты нашел этот ресторан?» «Иду - говорит, - по улице, забежал перекусить, смотрю - одни китайцы. Ну, если в китайском ресторане собирается столько китайцев, значит, они что-то понимают в китайской кухне». Железная логика. Я бы, честно говоря, на это никогда не обратил внимания. С тех пор мы стали ездить в этот ресторан.

Ни скатертей, ни каких-то наворотов в оформлении этого ресторанчика, больше похожего на самую обыкновенную столовку, не было. Некий намек на дизайн был только в стенах, живописно залепленных вырезками из китайских газет. Но это только для нас был элемент интерьера, поскольку мы по-китайски не понимали ни слова и с любопытством разглядывали диковинные иероглифы. На самом деле, как я подозреваю, для посетителей-китайцев это была просто такая доска объявлений.

Зато готовили здесь просто божественно. Какие-то салатки в крошечных картонных коробочках без этого жирного майонеза, овощные супы, лобстеры, крабы из аквариумов, пекинская утка, и на десерт карамель из бутонов лотоса - все было безумно вкусно и приготовлено на высшем уровне, и в то же время так дешево, что нас это очень удивляло. Целую неделю у нас был просто праздник живота.

Через несколько дней наши адвокаты, а нас обслуживала одна из самых известных в Америке адвокатских компаний «Patterson, Belknap, Webb & Tyler», пригласили нас на ужин. Когда они поинтересовались, какую кухню мы предпочитаем: французскую, итальянскую или, может быть, китайскую, мы без всякой задней мысли сказали: «китайскую». Нам было совершенно неважно, что есть, а к китайской мы, по крайней мере, уже привыкли.

Естественно, самые крутые адвокаты приглашают нас в самый крутой ресторан. Им же нужно подтвердить свой статус и поступить по-другому они просто не могут.

Представьте огромное, шикарное здание. Мы заходим внутрь и чуть не падаем от удивления: прямо перед нами в полумраке над курящимся бассейном парит огромная иссиня-черная статуя Будды. Зрелище просто фантастическое! Рядом с этой статуей ты кажешься себе очень маленьким, у тебя захватывает дух. Рядом бесшумно, чуть ли не из воздуха, возникают вышколенные официанты, разодетые в какие-то невероятные костюмы, не иначе как от Армани.

Мы выбираем с нашими друзьями столик, на который наброшено настоящее произведение искусства на тему китайской мифологии, явно сотканное вручную. На столе стоят салфетки с краями, отороченными золотыми нитями, и какая-то очень сложная икебана из орхидей. Из темноты доносится негромкая этническая музыка, воздух пропитан экзотическими ароматами.

И вот среди всей этой роскоши я в шутку говорю Александру: «Саша, давай сделаем соревнование между нашей столовкой и этим самым дорогим китайским рестораном Нью-Йорка. Давай выставляя баллы каждому блюду, в конечном итоге будет просто интересно». Саша подхватил эту идею, и мы начали дегустацию.

Слава богу, опыт дегустации у нас колоссальный, потому что только я запатентовал более 160 рецептов всевозможных алкогольных и безалкогольных напитков. Чтобы создать каждый рецепт, требовалось как минимум несколько десятков дегустаций. В общем, с органолептикой у нас все нормально.

В тонких, почти прозрачных тарелочках нам приносят суп из бобовых ростков. Мы съели его и сразу поняли, что несмотря на весь внешний вид он приготовлен намного бездарней, чем тот, который мы периодически заказывали в нашей столовке. Приносят другие блюда: креветки, лобстеры, крабы, и все подано очень помпезно, но по вкусу... В общем, победу в каждой номинации одержал наш ресторанчик. Каждое блюдо нашей столовки, приготовленное не просто чуть-чуть лучше, а несомненно вкуснее, талантливее, победило с колоссальным отрывом.

Цены в этом шикарнейшем ресторане, конечно, были раз в десять-двадцать выше. Вся эта роскошь, вся эта мишура не шла ни в какое сравнение с затрапезным видом нашей столовки, а вот кухня оказалась слабенькой. Мы сразу же вспомнили русскую поговорку: «Не все то золото, что блестит». Так уж мы, люди, устроены - платим часто за престиж, за внешнее, а не за реальное свойство продукции.

Кстати, с этой адвокатской фирмой связано еще одно воспоминание. Каждый месяц нам приходил какой-то невероятный счет за их услуги - около 100 тысяч долларов. Мы, конечно, знали, что адвокат - одна из самых высокооплачиваемых профессий в Америке, но не настолько же! Александр Сергеевич решил разобраться с этим. Мы пригласили независимого юриста, чтобы он рассмотрел наш спор и помог разобраться, где были реальные траты, где - нет. Они просидели вместе около часа, после чего этот независимый юрист признал, что действительно все эти траты были обоснованными. После чего оба юриста выставили нам счет еще на 1100 долларов, мотивируя это тем, что они потратили час своего времени при ставке 500 долларов в час нашего юриста и 600 долларов - независимого. Мы же еще и остались внакладе! После этого мы просто махнули рукой на эти счета и поняли, что связываться с юристами в Америке себе дороже! Тем не менее, нам повезло с нашими адвокатами - несмотря на то что они были самыми дорогими, они были лучшими, благородными, надежными и честными партнерами по бизнесу, которые внесли большой вклад в наше международное развитие.

Нас, россиян, поражали еще и отношения между людьми. Мы привыкли к тому, что нас связывают любовь, дружба, сердечные, добрые отношения, которые мы культивируем часто даже в ущерб материальным интересам. В Америке все это поставлено на прагматическую основу. Между людьми в первую очередь существуют деловые финансовые отношения. Все остальное - потом. Чтобы было понятно моим соотечественникам, почему я так утверждаю, я приведу два примера.

Мой хороший друг Юрий Добрунов, который живет и работает в Нью-Йорке, организовал курсы английского языка для эмигрантов из стран бывшего Советского Союза. И он мне рассказал такую историю.

Одна из его студенток в какой-то момент пришла с широченной улыбкой на земле, с ясными глазами, сверкала, как солнышко. Он не мог не заметить удивительных преобразований, которые произошли с этой, достаточно хмурой и замкнутой женщиной. На его вопрос: «Что такого прекрасного и удивительного случилось в твоей жизни?» - она показала ему кольцо на правой руке и сказала: «Я выхожу замуж за американца». Юра искренне порадовался за эту добрую и милую женщину. Но прошла всего лишь неделя, и он опять увидел ее в унынии, грустную и неразговорчивую. Такая резкая перемена удивила его, и он не мог не подойти и не поинтересоваться, что же с ней произошло. Она рассказала такую историю: «Когда мы

поженились и настало первое совместное семейное утро, мы с мужем сели завтракать. Муж налил чаю, мы мило беседовали, и, когда я достала из холодильника масло, намазала на хлеб и начала наслаждаться завтраком, муж спокойно, холодным голосом сказал: «Любимая, почему ты намазала мое масло? Сходи в магазин, купи свое масло и кушай, сколько твоей душе будет угодно».

Шок, столкнулись разные культуры! Это не значит, что муж - мелочный негодяй. У нас просто разные культуры.

И еще одна история. Муж и жена серьезно занимаются карьерным ростом. Время расписано по минутам. Они договариваются, что сексом они будут заниматься раз в неделю в пятницу, в десять часов вечера. Когда мужу захотелось со своей любимой женой провести еще несколько дополнительных прекрасных минут наслаждения, она ему объяснила: «Дорогой, договор есть договор. Хорошо, я с тобой согласна. Мы еще будем с тобой заниматься сексом в среду утром, но ты за это мне обязательно должен купить шубу». Конечно же, русский человек засмеется и скажет: «Это что за бред? Это, наверное, какое-то исключение?» Но это действительно реальные отношения, которые встречаются в семьях в Америке.

Но были и наблюдения в этом глобальном городе, которыми я восхищаюсь до сих пор.

Например, мэр города Нью-Йорка Майкл Блумберг. Удивительный человек, мультимиллиардер, человек, который смог создать самую передовую финансовую и информационную систему. Создатель телеканала, сайта, который ежедневно посещают 23 миллиона человек. Человек, который заработал больше 5 миллиардов долларов своим умом, своим трудом, а не аферой или приватизацией. Человек, который остался простым, открытым, доброжелательным несмотря на свою славу и на свое богатство.

Меня поразило его отношение к жизни, его простота. На работу Блумберг ездит, как и все ньюйоркцы, на метро. Когда нью-йоркский метрополитен начал угрожать забастовкой, Майкл Блумберг на глазах миллионов людей, потому что его в этот момент снимало несколько телеканалов, зашел в первый попавшийся магазин, купил велосипед и поехал на нем на работу. Кстати, когда он стал мэром, он урезал свою зарплату до одного доллара, потому что заботился о городском бюджете и был достаточно богат, чтобы позволить себе это.

Живя в Америке, не важно где - в Нью-Йорке, или в каком-то другом городе, ты чувствуешь, что закон для всех совершенно одинаков. Ты чувствуешь, что неважно, сколько у тебя в кармане денег,

один доллар или миллиарды, все, абсолютно все люди находятся в равных условиях перед законом.

Я помню, как в городе Милуоки полицейские арестовали сенатора за то, что он управлял автомобилем в нетрезвом состоянии, и по законам этого штата его на три месяца посадили в тюрьму. Перед законом все равны.

Вы можете представить, чтобы в России какой-нибудь сержант милиции арестовал депутата или сенатора за то, что он управляет автомобилем в нетрезвом состоянии? У нас это просто невозможно.

В Америке все равны. Это действительно великая страна с точки зрения справедливости и гражданских прав.

Когда приезжаешь из Америки в Москву, первое, что испытываешь, - это унижение, потому что всем своим поведением элита России и прихлебатели, которые находятся вокруг власти, показывают тебе, что ты - никто, ты - дерьмо. Ты стоишь по 20-30 минут в пробке в многомиллионной толпе автомобилистов, потому что в это время понадобилось проехать какому-нибудь «слуге народа» и милиция перегородила дорогу. Ты приходишь на встречу с депутатом и должен пройти сквозь строй автоматчиков, потому что «слуга народа» очень боится своих сограждан. Ты приезжаешь на побережье Черного моря и на самых лучших пляжах натыкаешься на бетонные заборы и дюжую охрану, потому что «слуги народа» не могут купать свои телеса в воде, где купаются их избиратели.

Для сравнения, бюджет одного Нью-Йорка намного больше, чем весь бюджет России. Чтобы понимать, насколько этот город велик и огромен, нужно сказать, что только в Манхэттене живет и работает десять миллионов человек, не считая еще огромного количества других районов, и мэр такого города ездит на работу в метро и живет по таким же законам, как и любой безработный бомж!

Много ли вы в России видели мэров, которые ездят на работу на автобусе или метро и отдают все свои силы за один доллар в год?

На мой взгляд, у нас все с точностью до наоборот. У любого мэра, у любого большого или маленького чиновника зарплата очень небольшая, но есть льготы, выплаты и премии. Любой «Мерседес» представительского класса, на котором они ездят, стоит как минимум 140 тысяч долларов. Дома, в которых живут наши чиновники, стоят миллионы долларов, а чеки за обеды в ресторанах, куда они ходят, будут намного больше, чем их месячная зарплата.

Конечно же, люди все это видят и начинают презирать не только этих маленьких и ничтожных людей, но и ту власть, которую они

представляют. Можно ли удивляться при этом, что большинство наших сограждан так неохотно ходят на выборы и не знают слов нашего государственного гимна...

Для сравнения: экономическое состояние Америки просто глобально, их ВВП равен почти 50 процентам ВВП всего мира. При этом в государстве существуют всего лишь два автомобиля, которые оплачивает государство - один президентский, другой министра обороны. Все остальные министры, руководители ездят только на личном транспорте. И, естественно, отчитываются перед налоговой инспекцией точно так же, как и любой рабочий.

Но не будем о грустном.

Еще одним удивительным наблюдением хочется поделиться с вами, дорогой читатель. Нью-Йорк, как и вся Америка, город контрастов.

С одной стороны, сверкающий Манхэттен, где каждый небоскреб бросает вызов силе притяжения и архитектурным традициям, финансовая столица мира, где каждую минуту рождается еще один миллионер. Где в полдень на зеленые лужайки высыпает тысячи «белых воротничков», приезжающих на работу на лимузинах и живущих в зеленых, роскошных пригородах. Где на каждом шагу ты встречаешься с новейшими достижениями технической мысли, где самые скоростные на свете лифты, где самые большие в мире рекламные экраны, где ездят самые дорогие в мире автомобили.

И почти рядом - Гарлем. Ужасный квартал, где живут «цветные».

В этот квартал таксисты боятся ехать даже днем. Просто у вас там могут отнять деньги, машину и саму жизнь. Ночью вы не сможете заставить таксиста ехать туда ни за какие деньги. Нормальные люди боятся туда ходить без сопровождения.

Разгул бандитизма, наркотики, убийства, насилие - самое дно общества, которое только можно себе представить. Настоящее гетто.

С одной стороны, сверкающий Манхэттен, с другой - ад Гарлема, безысходность для миллионов людей. Нищета, насилие, злость, бедность и роскошная, шикарная жизнь богачей. Это все находится так близко друг от друга, буквально в нескольких километрах, что у человека, который только приехал в Америку, это всегда вызывает шок.

Еще одна особенность Америки - люди выбирают здесь жилье по национальному признаку. Например, в Сан-Франциско живет полмиллиона китайцев, а в Лос-Анджелесе - более семисот тысяч японцев и около миллиона армян. У них свое телевидение на своем языке, свои газеты, своя реклама, и, когда ты попадаешь в такие на-

циональные кварталы, у тебя полное ощущение того, что ты находишься в Китае, Японии или другой стране.

Допустим, в Нью-Йорке в итальянские кварталы сами жители-итальянцы не пускают чернокожих. «Цветные» боятся заходить в итальянские кварталы, особенно вечером, потому что молодежь может просто их избить.

Но больше всего меня поразили в Нью-Йорке евреи-ортодоксы. Мне довелось выступать на еврейском радио. Когда мои друзья пригласили меня выступить, я, естественно, не мог отказаться. Любая возможность рассказать о проекте НОР-ГО бесплатно была для нас очень важна. Так я познакомился с ортодоксальными евреями.

Во-первых, это удивительные люди. Они живут, строго придерживаясь своих традиций. Мужчины ходят в шляпах, с пейсами - это что-то вроде длинных бакенбард. Женщины, достигнув совершеннолетия, не помню, с какого возраста, должны бриться наголо и ходят или в париках или в платках. Сексом ортодоксальные евреи занимаются через дырочку в простыне. Они строго соблюдают все религиозные ограничения, и даже магазины у них поделены на два отдела: в первом продается исключительно кошерная пища, во втором - все остальное.

Меня это разнообразие культур, религиозных обрядов самых разных народов мира в одном городе всегда удивляло как ребенка.

Про Америку можно говорить очень много, можно написать сотни книг, и этого будет мало. Здесь даже отношение к жизни абсолютно другое, нежели в России.

Вот один маленький пример. Когда в Нью-Йорке на два дня отключили свет, то люди, которые добирались в Нью-Йорк на работу из Нью-Джерси или из других районов на электричках или в метро, оказались в трудном положении. И абсолютно все автомобилисты, автовладельцы отвозили этих людей по дороге бесплатно. То же самое происходило, когда 11 сентября произошли теракты - люди бросились помогать пострадавшим, бесплатно раздавали воду, одежду, еду и питье - все были как единая семья, как единая команда, несмотря на все религиозные и культурные различия.

Вспомните, когда в Москве отключили электроэнергию, наши таксисты и водители сразу же воспользовались этой общей бедой и в несколько раз подняли цены. Когда у нас случается трагедия, торговцы и большинство мелких и крупных предпринимателей сразу же пытаются на этом нажиться.

Но что меня больше всего поразило, так это искреннее уважение американцев к их флагу и гимну. Я ошибочно считал, что в художе-

ственных фильмах, в которых все зрители стадионов в момент торжественного звучания гимна встают и прикладывают руку к сердцу, поют гимн и плачут - это пиаровский ход. Мол, вот мы какие патриотичные... Увидев, что перед каждой гостиницей, заводом, офисом, практически в каждом доме висит американский флаг, я тоже считал, что это чисто идеологические приемчики. Понятное дело, думал я, сюда съезжаются разные люди из разных стран, их же нужно чем-то объединить, нужно как-то промыть им мозги. Но после разговора с Юрием Добруновым мое отношение к тому, что я видел, очень сильно изменилось.

Юрий Добрунов, кандидат экономических наук, выиграл вид на жительство совершенно случайно, в лотерею. Естественно, они с женой и двумя детьми переехали в Америку. На их родине в Украине заниматься наукой просто не было никакой возможности.

Конечно, вначале им было тяжело. За какие-то гроши они снимали полуподвальную комнатку, спали буквально на чемоданах, но потом они нашли работу, смогли снять более удобное жилье и зажили совершенно нормальной жизнью.

И вот когда этот человек рассказал мне, что они справляют все американские национальные праздники и искренне, от всего сердца благодарят эту великую страну за то, что она дала им другую жизнь, открыла перспективу, - я поверил этому человеку. Я понял, что они действительно с пиететом относятся и к американскому флагу, и к американскому гимну - к стране, которая дала каждому великие возможности.

РЕКЛАМА

«Кто ж тебя похвалит, если сам себя не похвалишь?!» - сказал Козьма Прутков. Согласитесь, замечательные слова, очень точно отражающие суть рекламы. Кто за вас похвалит вашу компанию? Ваш продукт? Ваш город? Вашу страну?

Мне везет в жизни на прекрасных людей! Во всем, что касается рекламы, меня всегда сопровождал мой друг, партнер и товарищ Игорь Львович Якименко. Также хочу сказать добрые слова еще одному большому другу, человеку, которого я безгранично люблю, которым восхищаюсь, - Владимиру Викторовичу Капелькину. Все, что касается телевизионной рекламы, радиорекламы и самых невероятных маркетинговых ходов, здесь Игорь Львович Якименко - гений и бог. Все, что касается печатной рекламы, работы с журналами, газетами, с информационными мировыми агентствами - тут нет равных Владимиру Викторовичу Капелькину.

С самых первых предпринимательских шагов я всегда использовал рекламу, как мощный катализатор, ускоритель своего бизнеса. Сегодня, оглядываясь на этот двенадцатилетний путь, с гордостью говорю: «Я стал асом в рекламе!» За это время мы придумали столько удивительных рекламных ходов, столько революционных маркетинговых идей, которые стали «классикой» и вошли в учебники по рекламе и маркетингу!

На подготовку специалистов по рекламе в университетах или институтах обычно тратят пять лет. Мне и моей команде, чтобы подойти к воплощению великого, планетарного, глобального проекта «Эдельстар», пришлось пройти обучение длиною в двенадцать лет. Но это обучение было фантастически интересным. Это вам не скучное сидение за партой и «переваривание» чужих идей и находок, - мы все создавали сами. С самого нуля. Для нас эта деятельность была все равно что для полярников - исследование Северного полюса, для первооткрывателей - исследование космоса или стратосферы. В нашей стране в области рекламы мы во многом были пионерами.

Мы были первыми.

Несмотря на то что с тех пор прошло уже много лет, этот опыт до сих пор остается моим надежным помощником в продвижении

великих идей. Я абсолютно уверен, дорогой читатель, что вы получите не просто большое удовольствие от этой веселой главы. Вы не просто узнаете, как мы творили, как побеждали. Самая главная моя задача - научить вас думать по-новому, действовать по-новому. Я научу вас, как выбирать стратегию продвижения при запуске той или иной идеи.

Я начинал свой бизнес с нулевым стартовым капиталом. Но уже через несколько лет наш бюджет на рекламу и маркетинг составлял десятки миллионов долларов. Сегодня я как никогда понимаю, что эти знания, этот опыт, который приобрела моя команда, был одним из важнейших кирпичиков в фундаменте великого проекта «Эдельстар». Но это сейчас мы - стреляные воробьи, а начиналось все совершенно спонтанно. Первые шаги мы делали вслепую, не обладая никаким опытом, никакими знаниями. У нас не было учителей, не было учебников по рекламе – нам все приходилось постигать на собственном опыте.

Первую свою рекламную компанию я запомнил на всю жизнь! Она была самой эффективной и самой интересной. Когда я создал свой первый бизнес - клуб восточных единоборств «Будо», встал вопрос: как пригласить в него учеников? Как создать группы, чтобы они были рентабельны? Мне необходимо было платить за аренду зала, закупить инвентарь. Но денег не было. Учеников - тоже.

Была только одна голая мечта.

Передо мной стояла простая цель - придумать и сделать какую-то рекламу. Сегодня расклеить листовки - плевое дело. Есть персональные компьютеры, множество компьютерных программ, таких как Foto Shop. В каждом отделении связи, в магазинах, организациях стоят черно-белые и цветные ксероксы, на которых за умеренную плату вам отпечатают любые плакаты, любые листовки в любом количестве. Но двенадцать лет назад в нашем городе не было ни одного компьютера, ни одного ксерокса или типографии, которая могла бы разработать и распечатать листовки маленьким тиражом.

Выход я нашел очень простой! Я пошел в обычный магазин, купил несколько десятков листов ватмана, нашел пьяницу-художника на нашем строительном участке и за минимальную «жидкую» валюту договорился с ним сделать трехцветные рекламные плакаты. Я объяснил ему, что мне нужно: символ - каратист, наносящий смертоносный удар противнику, сметая его своей ногой. Конечно, художник ничего не знал ни о карате, ни об ударах ногами, но, подсмотрев их в какой-то книжке, блестяще справился с поставленной задачей.

Увидев впервые эти чудесные трехцветные плакаты с крупной рекламой своего клуба, я прыгал от радости. Разноцветье красок в сером коммунистическом мире, где не было никаких средств печати, доступных начинающему маленькому предпринимателю, - это было нечто, это превзошло все мои ожидания.

У меня не было ни офиса, ни телефона, поэтому я просто указал адрес нашего спортивного зала. На следующий день я увидел возле дверей огромную очередь! За каких-то полчаса я набрал первую группу в пятьдесят человек. Группа была разношерстная, возраст учеников колебался от одиннадцати до шестидесяти лет, но всем было безумно интересно узнать, что это такое - карате.

Успех окрыляет. Я тут же набираю вторую и третью группу. Все складывается как нельзя лучше. Но проходит всего два месяца, и бурный поток желающих заниматься карате превращается в тоненький ручеек. На третий месяц плакаты вообще перестают работать. Я лихорадочно ищу новый способ привлечения учеников.

Таким способом стали рекламные объявления в небольшой районной газете, благо цены на газетную рекламу были тогда вполне приемлемые. Сейчас этот вид рекламы стоит немалых денег. Но для человека, который уверен в своих силах и хочет создать команду на всю жизнь, он, тем не менее, был и остается одним из самых эффективных.

Профессионально составлять рекламные тексты я тогда еще не умел. Поэтому просто писал о том, что хотел передать людям, о том, чему хотел их научить. Эффект был ошеломляющим!

Поначалу у меня не было ни помощников, ни консультантов - никого. Я, как говорят, был и жнец, и швец, и на дуде игрец. Выполнял обязанности директора, тренера и промоутера своего клуба, да еще делал специальную экипировку для занятий карате - такую в то время никто не выпускал.

Я был полностью загружен. Я тренировал пять групп по пятьдесят человек. Причем с каждой из них проводил три двухчасовых занятия в неделю. На каждый день недели кроме воскресенья приходилось по две тренировки, которые заканчивались поздно вечером. По воскресеньям я проводил в общей сложности пять занятий по два часа. При этом я работал мастером на заводе и учился в институте.

Представьте, в школьном зале пятьдесят человек. Мне непрерывно, на протяжении нескольких часов приходится выкрикивать команды «эти, ни, сан, си, го» и так далее - так принято на занятиях по карате. После занятий мой голос жутко сипел, а то и вовсе пропадал. Домой я не

приходил, а приползал, переваливался через порог и валился с ног от усталости. Я даже не всегда мог уделить время своей маленькой дочке.

Тем не менее, я был абсолютно счастлив. Я занимался любимым делом. И с каждым днем, с каждой тренировкой становился сильнее и сильнее. Сейчас вспоминаю это время и думаю: эх, если бы у меня были микрофон и колонки, можно было бы набирать группы по сто и двести человек. Однако в то время об этом можно было только мечтать.

Следующим и вполне закономерным этапом развития клуба стала подготовка тренерского состава. За короткое время я сумел подготовить восемь человек, которые самостоятельно вели занятия в своих группах. После этого количество желающих учиться ударам и броскам стало расти от месяца к месяцу. «Будо» приобрел популярность.

Я пишу эти строки и вспоминаю рекламный опыт своего друга, замечательного врача и талантливого бизнесмена Василия Васильевича Акимова. Несколько лет назад он приехал из Украины в Москву, чтобы строить свой бизнес, свою команду. Средств на рекламу на тот момент у него не было. Но он вышел из ситуации: купил пачку бумаги, дешевую шариковую ручку и начал писать объявления от руки. В любую погоду он выходил из дома и расклеивал эти листочки по всему городу. И знаете, что самое удивительное? Именно эти написанные от руки слова, которые дались ему потом и кровью, дали самый большой коммерческий эффект. Как рассказывал этот замечательный педагог и преподаватель, по своему эффекту с ними не могли сравниться те, что были напечатаны типографским способом, когда у него появились деньги.

Но и это еще не вся история. Когда его рука отказывалась писать тысячное по счету объявление, вместо того чтобы отдохнуть, прилечь на диван, что сделал бы обычный человек, он садился за телефон, открывал телефонный справочник и методично обзванивал жителей своего района. Акимов использовал любую возможность, чтобы донести людям информацию о нашем бизнесе и его возможностях. Он знакомился и беседовал с людьми всюду: на улице, в магазине, на автозаправке. И его настойчивость была вознаграждена. Сегодня Василий Васильевич, который когда-то приехал в Москву без копейки, зарабатывает большие деньги, купил автомобиль, квартиру и роскошную обстановку.

Точно так же поступал и я. Я использовал любую возможность: на работе, среди друзей, просто знакомых я так же страстно пропагандировал свой клуб восточных единоборств «Будо».

Мой следующий рекламный ход был революционным и новаторским, наверное, не только для моего города, но и для всей России. Я первым разместил рекламу на городских троллейбусах и пер-

вым поставил на улицах щиты наружной рекламы. Сегодня очень сложно представить город без такой рекламы. Но всего двенадцать-тринадцать лет назад в Тольятти не было ни одной крупной вывески за исключением рекламы Сбербанка и Аэрофлота. Никто из предпринимателей города не информировал людей о своих товарах и услугах с помощью наружной рекламы.

Мы были первыми!

Дело было так. Я очень хотел произвести впечатление на местных банкиров и чиновников. Жизнь свела меня с Валерием Матвейчуком. Валерий был тогда начальником третьего транспортного депо, где я арендовал помещение: в нем собирали оборудование для изготовления чипсов. Тут-то ко мне и пришла идея украсить рекламной троллейбусы и установить в городе рекламные щиты. Я поручаю выполнение этой задачи Валерию, он со своей кипучей энергией берется за дело и справляется почти мгновенно. За две бутылки коньяка были раскрашены два троллейбуса. Еще пять бутылок коньяка плюс несколько десятков рублей - и мы получили право размещать рекламу на улицах и магистралях города.

Конечно, сейчас рекламный рынок находится под строгим контролем государства. Но тогда закона о рекламе не было, и никто не знал, что за рекламу надо платить. Мы обгоняли время.

Город гудел. Мои знакомые шептались: что же это за компания такая, что же это за новые веяния? Это было действительно событие городского масштаба. Нас заметили, стали узнавать, и это помогло нам развиваться быстрыми темпами. Нам стало легче снимать помещения в аренду, у нас появился авторитет, который позволял легко договариваться с городской администрацией. Нам было легко и приятно работать в своем городе.

Мы стали чувствовать себя как-то по-особенному. Выросли в своих глазах: о нас знают, мы местные знаменитости! Все это дало нам силы в трудную минуту, когда у нас начались сбои, когда мы могли сто раз сломаться.

Мы делали рекламу. Реклама делала нас. Она изменила наше представление о себе, наши мозги.

Но мы были только в начале пути. Все это было только разминкой. Хотя воспоминание о том, что мы были первыми в Тольятти и других городах, всегда наполняет меня гордостью.

К волшебной палочке-выручалочке - рекламе - я прибегаю и во время моего первого издательского проекта. Я выпустил книгу по карате. Это было первое отечественное методическое пособие для

каратистов, с невиданными в то время подробными описаниями стоек и ударов. Мы снабдили книгу отличными иллюстрациями и напечатали 40 тысяч экземпляров.

Я знал, что эта книга будет очень востребована: по всей стране как грибы после дождя выросли клубы и секции карате, проводились соревнования, а нужной литературы не было. Передо мной стояла задача продать книгу как можно скорее, потому что все деньги от ее реализации я намеревался пустить на разработку своей первой установки по производству чипсов. Мы тогда оказались на грани разорения - все деньги, все наши зарплаты ушли на покупку необходимых материалов, но денег требовалось намного больше. Но как организовать массовый спрос? Конечно, только через такой же массовый носитель информации - газету!

Первую рекламу о книге я дал в саратовской районной газете. Я предлагал купить книгу через почтовую рассылку. И это сработало! Уже через неделю ко мне хлынул поток заказов. Можно рисковать!

Я беру в банке огромный в то время кредит - двадцать тысяч долларов. Про себя думаю: если это не сработает, придется расстаться с машиной, квартирой, со всем, чего сумел добиться в жизни. Я поставил на кон все, что имел. Пан или пропал! Честно скажу, было страшновато. Как обычно, надо мной смеялись, подтрунивали, никто не верил в успех моей затеи.

Лечу в Москву, договариваюсь с «Аргументами и фактами» и за двадцать тысяч долларов размещаю там свою рекламу. Спасибо Александру Авруху, руководителю отдела рекламы «АиФ»! Он не дал мне тогда скидку, но, раздвинув очередников, разместил мое объявление в одном из ближайших номеров. Итак, деньги потрачены, газета выйдет через неделю!

Приезжаю домой в Тольятти, кредиторы бубнят, настроение мрачное. Проходит первый день, второй, третий, четвертый... Время еле тянется. Ощущение свинцовой тяжести. Волнение сменяется отчаянием. Отчаяние сменяется ступором. Проходит неделя - ни одного заказа. Странно... Саратовская газета сработала намного быстрее. Начинается вторая неделя. Я с грустью посматриваю на свой новенький автомобиль, на свою квартиру и мысленно прикидываю, где я буду жить, где снять угол. Ну ладно я, а как быть жене с ребенком? Что я скажу им? Как смогу объяснить свой поступок?

Представляете, какое настроение. Это не просто депрессия, не просто страх за будущее, это - самое настоящее отчаяние. И так проходит еще четыре дня. Ну, думаю, хана!

Если ты очень веришь, то природа, космос, случай обязательно помогут тебе добиться твоей цели. Сегодня с высоты своего опыта я могу сказать вам одно. Никогда не рискуйте своей квартирой! Рискуйте машиной, компьютером, чем угодно, но только не крышей над головой, если таковая у вас есть. Не подставляйте под удар своих родных и близких.

И вдруг мне звонят и кричат в трубку: «Срочно приезжайте! Вы заблокировали работу городской почты! На ваш адрес приходит пять тысяч писем в день!» Следующий звонок с переводного участка, где сортируют денежные переводы, там тоже коллапс. Договариваюсь с одними и другими девчатами на сортировку и отправку книг, плачу им небольшие деньги с каждого письма. Они счастливы! Я счастлив! Пошел большой бизнес.

Дальше - больше! Я захватываю абсолютно все газеты национального масштаба. Тиражи этих газет фантастические - десятки миллионов экземпляров в день. Я продаю сотни тысяч книг. Непрерывно пишу объявления, рассчитанные на разных людей.

Никто не учил меня этому ремеслу, никто ничего не подсказывал. Я писал от своего сердца, от желания помочь людям, дать им книгу, которая увлечет их, поможет им заняться спортом, сделает их сильнее, позволит защитить в трудную минуту себя и свою семью. Не все меня понимали. Любое объявление мои близкие и родные воспринимали в штыки. Оно вызывало у них хохот и недоумение. Но я никого не слушал. Я шел своим путем.

Пишу эти строки и вспоминаю Генри Форда. Когда-то он сел и самолично написал рекламное объявление. Оно получилось не просто длинное, а жутко длинное. Оно заняло целый разворот газеты мелким шрифтом. Форд обращался к покупателю как к другу и откровенно рассказывал, как они на своем предприятии строят прочные, надежные и дешевые автомобили, как они стараются, как мечтают сделать жизнь людей лучше.

Все специалисты того времени были категорически против публикации этого рекламного материала. Они объясняли тупому, на их взгляд, Форду, что ни один покупатель не будет читать целую страницу мелкого шрифта рекламного объявления. Форд своим поступком нарушил все каноны рекламы, которые существовали в то время.

Но воздействие ее оказалось поразительным!

Эта рекламная акция Форда была самой эффективной за всю историю существования компании. Благодаря этой рекламе они продали больше всего автомобилей. Вот что значит, дорогой друг, слушать свое

сердце! Вот что значит идти за своей мечтой, за своим желанием изменить жизнь людей к лучшему. Это намного честней по отношению к людям, чем претенциозные и порой совершенно глупые тексты профессиональных рекламщиков, которые все время стараются выдумать какую-то новую оригинальную идею, новый рекламный ход.

Честно скажу, ненавижу казенных работников от рекламы. Как правило, таким людям наплевать, сколько души и сердца вы вкладываете в свою работу, им безразлично, что от этой рекламы зависит ваше будущее, ваша жизнь. Современные деятели от рекламы, «специалисты», думают только об одном - о наживе. Поэтому, когда у вас есть выбор между вашим личным обращением к покупателям и тем, что вам советуют «специалисты», посылайте их куда подальше! Слушайте свое сердце! В этом и только в этом случае у вас есть шанс достучаться до сердца потребителя! Ваше обращение к нему - все равно что полное любовной страсти письмо к любимой женщине. Такие отношения не заменить общением с проституткой. Да, секс присутствует и в первом, и во втором случае. Но, как говорят в Одессе, это две большие разницы.

Итак, у меня появился первый опыт крупномасштабных рекламных кампаний. Чему я научился в этот период? Мыслить масштабно. Обращаться сразу к десяткам, сотням миллионов людей. Я поверил в свои силы, и я понял, что только национальный и международный бизнес может сделать меня по-настоящему успешным. Заработав огромные деньги на издательстве книг по карате, по атлетизму, по бизнесу, я вложил все эти деньги в производство. Я вернулся на несколько месяцев назад, собрал свое железо, свои чертежи по закуткам, подвалам и складам и принялся воплощать свою мечту. Мечту создать машину для фермеров, которая перерабатывает картофель в чипсы и позволяет им зарабатывать деньги.

«Книжных» денег хватило, чтобы сделать более ста экземпляров спроектированных и запатентованных мной чудо-агрегатов. И опять я подошел к критическому моменту. Тогда еще не было бизнес-планов, не было культуры и опыта в финансовом планировании. Наши склады оказались забиты готовым оборудованием, а покупатель все не шел.

Зачем я выпустил столько оборудования? Почему был уверен, что оно нужно людям? Потому что еще перед запуском в производство моих установок к нам приехал журналист из «Аргументов и фактов», и я дал ему небольшое интервью, рассказав о нашем бизнесе и нашей цели - создать новый класс фермеров, обеспечить их доступными и надежными средствами производства.

И вновь я убедился в силе печатного слова. Эта маленькая заметка послужила поводом обращения к нам тысяч людей со всех концов России. Мы получили более десяти тысяч писем, где люди просили нас как можно скорее приступать к массовому производству столь нужных машин. Они готовы были хоть завтра приехать за ними!

Наш маленький офис находился на первом этаже дома рядом с парикмахерской и столовой. Это была небольшая комнатка, где работало всего лишь несколько человек.

Мы все подменяли друг друга, у нас не было бюрократии, мы все были рабочими лошадками. Что делать с этими письмами? Нужно их прочитать и ответить! Поэтому каждый день у нас заканчивался следующим образом: кто-нибудь шел на почту через дорогу, забирал мешок писем, каждый клал в свою сумку несколько десятков писем, и мы все расходились по домам. Вечером, ночью каждый обязан был прочитать эти письма и выписать адреса. Все это мы складывали в архив, потому что в тот момент у нас еще не было ни одной готовой линии по выпуску чипсов, была только мечта, которой мы поделились с людьми через эту маленькую, микроскопическую заметку.

На всю жизнь запомню письмо, которое нам написал выдающийся актер нашего времени Вячеслав Тихонов, все мы его знаем по роли знаменитого Штирлица. Когда пришло его письмо, мы, начинающие предприниматели, темные провинциалы, были просто поражены, у нас было такое ощущение, будто сам Господь Бог нам написал. Мы этим письмом так гордились. Мы показывали его всем знакомым. Говорили о нем недели две.

С письмами мы получили несколько тысяч заказов на оборудование для изготовления чипсов. Но когда больше ста установок было готово, выяснилось, что за те месяцы, что ушли на их производство, наши клиенты или передумали, или вообще забыли о том, что писали нам письма. Что делать? Оборудование готово, а заказов нет. И деньги заканчиваются.

Но выход был. Тот же самый - общенациональная реклама.

Опять бегу в банк, занимаю еще больше денег, потому что реклама уже подорожала, мы снова садимся и придумываем простые, наивные, но безумно эффективные обращения. Посылаю нашего парня в Москву, он покупает по странице во всех национальных - а их тиражи все еще были многомиллионными - газетах. То есть вбухиваем все занятые деньги в рекламу, и все начинается сначала.

Мои сотрудники были категорически против того, чтобы занимать деньги. Мои партнеры и родные тоже. Снова весь мир против ме-

ня! «Зачем рисковать?» - говорили они. - У нас есть оборудование - поедем на выставку, будем предлагать. Сначала продадим одну линию, потом вторую, потом третью. И так потихонечку сделаем бизнес».

«Потихонечку» меня абсолютно не устраивало. Я понимал, что, если разом продать все это оборудование, у нас будут миллионы долларов и мы поднимемся на совершенно другой уровень бизнеса. Нет! Никого не слушать! Я опять в одиночестве, опять иду против течения. И предыдущие победы придают мне колоссальную уверенность. Жребий брошен. Деньги заплачены. Реклама вышла.

Ни одного заказа, ни одного звонка...

Проходит неделя. Проходит полторы недели... Представляете, дорогой мой читатель, мои ощущения?! Все в офисе смотрят на меня как на слабоумного. Они думают, что их шеф - идиот, который вбухал заемные деньги и окончательно привел компанию к пропасти под названием «разорение».

Странно, думаю я, когда я сделал такую же мощную рекламу книге по карате, через полторы недели стали поступать мешки с письмами, а тут ни одного заказа. Все на нервах, ходят по офису серые, как покойники, тишина стоит такая, что слышно, как в дальнем углу пищит комар.

И вдруг снова - шквал звонков и заявок! Сработало! Мы мгновенно, в течение нескольких недель становимся фантастически богатыми. У нас есть деньги для развития, мы можем запускать новое производство. Победа! Наша компания превращается в крупную научно-промышленную корпорацию. Помню, мне очень нравилось слово «корпорация» на вывеске при входе в наш небольшой офис.

Идем дальше. Мы стали первыми, кто предложил бизнесменам хлебопекарни. Для их продвижения мы впервые использовали телевидение. Сегодня стоимость одной минуты на рейтинговом телеканале в рейтинговое время доходит до ста тысяч долларов. В США за минуту телевизионного времени платят до четырех миллионов долларов. В то время минута на TV стоила не больше полуторы-двух тысяч долларов. Но я прекрасно понимал, что, если бы мы закупили огромное количество рекламного времени, оно подорожало бы в сотни раз, и это был бы колоссальный бизнес. Но денег у нас не было. Поэтому единственное, что мы могли сделать, это продвинуть наш гениальный проект.

Тогда в моей жизни появился гениальный рекламщик Николай Русанов. К сожалению, сегодня его нет с нами. Николай трагически погиб, но память о нем будет жить в моем сердце вечно. Русанов снимал для нас первый рекламный ролик об установке по произ-

водству чипсов. Курировать съемки я поручил Дмитрию Козлову. Этот красивый, яркий, умный парень внес неоценимый вклад в развитие нашей компании. Димке тогда было не больше двадцати двух лет, но он уже был моим первым заместителем на зависть многим более старшим и опытным руководителям. Для меня не важен возраст, образование или национальность. Главное - чтобы в человеке был талант управленца и горело сердце.

Мы на ночь арендовали кафе, привезли туда необходимое оборудование, огромные генераторные машины, нашли актеров, включили прожектора, и ночь превратилась в день. У милиционеров нашли иностранный мотоцикл, который был задействован в этом телевизионном ролике. За небольшое вознаграждение стражи порядка доставили его прямо на съемочную площадку.

Ролик был снят в американском духе. Красивый парень с длинными волосами и мощной мускулатурой делает на нашем оборудовании чипсы, затем забирает из кассы пачку денег, садится на шикарный мотоцикл, к нему за спину усаживается суперклассная девчонка, парень дает по газам и уезжает. В кадре остается название нашей компании и телефон.

Сегодня такой ролик может показаться примитивным. Но тогда это был шедевр, сенсация. Ничего подобного на нашем телевидении не было.

Во время съемок ролика произошел забавный случай. Кто-то забыл закрыть кран огромной фритюрницы, и на пол вытекло двадцать литров масла. Представляете кафе, залитое маслом! Хозяева в ужасе, проклинают нас и свое глупое решение отдать нам кафе на ночь. Масла нет. Димка Козлов прыгает в такси и объезжает окрестные ларьки, скупая масло бутылками. Проблема решена - масло есть!

Вторая заминка - как только наш парень дает по газам сверкающего, дорогущего иностранного мотоцикла, мотоцикл встает на дыбы, как норовистый жеребец, и падает. Гаишник-милиционер в ужасе, он посылает нас всех куда подальше и требует вернуть свой мотоцикл в целостности и сохранности. Мы увеличиваем ему вознаграждение в четыре раза, и он на время успокаивается. Съемки продолжают до утра, проблемы возникают одна за другой... Наконец ролик, который впоследствии увеличил сбыт наших полуавтоматических линий до космических объемов, снят.

Мы богаты! Мы счастливы!

Двигаемся дальше! Нужны новые идеи. Мы не можем оставаться на одном уровне. Если ты развиваешь свой бизнес, тебе необходи-

мо постоянно рождают новые идеи, чем-то отличаться от конкурентов и предлагать рынку то, чего еще нет.

Мы предлагаем пиццерию. Первая компания в России, которая начала производить лично мной разработанные пиццерии, конечно же, была компания «Дока пицца». Но, произведя оборудование, мы вдруг обнаружили: в нашей стране никто не знает, что такое пицца. Никто даже не слышал о таком экзотическом продукте.

Наверное, кого-то это могло остановить, но только не нас. Мы срочно находим в Волгограде парня - талантливого повара, который знает, как печь пиццу. Срочно берем его на работу, и он обучает этому других людей. Мы разрабатываем собственные рецепты. Мы изобретаем франчайзинг, не зная, что «Макдоналдс» и «Сбарро-пицца» давно уже работают во всем мире.

Я пишу кандидатскую диссертацию на тему «Франчайзинг. Путь к расширению бизнеса». Мы создаем первый бренд: «Дока пицца». Я рассуждал следующим образом: мы научим людей выпекать пиццу, сделаем единую торговую марку, под которой объединим тысячи пиццерий. Моя задача - стать мультимиллиардером. Для этого мне нужно продать четыре с половиной тысячи пиццерий, наладить поставку им томатной пасты, муки, сыра и других ингредиентов, сделать мощную рекламу. Тогда за два года я покорю эту вершину. Такая перспектива меня вдохновила необычайно.

Я мгновенно наладил выпуск всего необходимого, разработал зонтики, одноразовую посуду, купил полиграфическое оборудование, наладил работу своей типографии, которая печатала коробки для пиццы, сшил фартуки, обучил людей. Мы были первыми, кто вместе с оборудованием предоставлял весь комплекс услуг: обучал производству пиццы и поставлял необходимые ингредиенты.

Можно ли в таком масштабном деле обойтись без рекламы по Центральному телевидению и в других общенациональных СМИ? Конечно, нет. И мы сделали мощнейшую рекламную кампанию пиццерий. Однако с франчайзингом пришлось вскоре распрощаться. На то были свои причины.

Большинство наших франчайзи оказались людьми жадными и крайне недальновидными. У них была одна цель - как можно быстрее обогатиться, хапнуть деньги, спрятать их в кубышку и смотреть, где еще можно урвать кусок пожирнее. Казалось бы, поставил пиццерию, зарабатываешь бешеные деньги, ну так и работай на совесть, давай качество, будь добр, выполняй все инструкции, которые выдал тебе франшизер. Но получилось, что алчность и жадность победила в них разум и логику.

Эти люди работали не на клиента, а на себя. «Если я не буду докладывать сыр, я стану богаче. Если я буду разводить томатный соус с мукой, я стану еще богаче. А если я вместо дорогого сыра положу дешевый, так я просто озолочусь» - так думали тогдашние бизнесмены.

Что говорить, наши люди могут не только зарезать курицу, которая несет золотые яйца, но и, спокойно улыбаясь, срубить сук, на котором сидят. Сейчас многое изменилось. Появилась производственная культура, появились высококлассные менеджеры, есть понимание, что, только предлагая продукты высочайшего качества, можно удержать клиентов. Но тогда в России были времена дикого капитализма - стрельба, взрывы, «кидалово» и, как следствие, наплевательское отношение к качеству. Смешно, но воровали у самих себя.

Вспоминаю замечательного предпринимателя Валерия Атнахова, который и сегодня держит «Дока пиццу» в Тольятти. В самом начале он выгнал с работы профессионального повара, которая вместо двух яиц, положенных по рецепту, клала в пиццу одно. Повар посмотрела на него и сказала с сожалением, искренне: «Ох, Валера! Разоришься ты! С таким подходом точно разоришься!» Но Валерий не только не разорился, но и стал богатым, очень успешным ресторатором. Он набрал молодых ребят, не связанных с торговлей и советским общепитом, и создал хорошую команду профессионалов.

В то время я уже стал крупным специалистом в области рекламы. Помимо телевизионных роликов, которые мы шлепали, как горячие пирожки, мы разрабатывали и другие направления.

Однажды я смотрел знаменитую передачу «Тема» с Владом Листьевым - старшее поколение ее хорошо помнит. Влад Листьев - выдающийся журналист, очень много сделавший для российского телевидения. От этого человека исходил свет. Мне повезло, и я стал его хорошим товарищем. Мы не были близкими друзьями, но сделал он для меня очень много. Он учил меня такому важному ремеслу, как «паблик рилэйшн», давал советы, как выступать по телевидению, и предоставлял возможность рассказывать о нашем деле, о наших успехах, о наших идеях во всех своих передачах.

Влад был исключительно скромным человеком. Даже став генеральным директором ОРТ, телевизионной звездой первой величины, он продолжал работать в небольшом кабинете. Открыв дверь, ты сразу без всяких приемных попадад к нему, рядом с его столом стоял стол секретаря, небольшой диван, на стенах висели красивые картины. Этот великий человек был очень доступен, весел и прост в общении. Сегодня на телевидении людей такого масштаба души и таланта просто нет.

Примечательна история нашего знакомства. Передача «Поле чудес» была очень популярна. Влад Листьев и Леонид Якубович приехали к нам в Тольятти, чтобы провести свое шоу. Я увидел объявление. Срочно беру билеты, бегу в магазин и покупаю двое красивых часов в подарок. А когда Влад Листьев и Леонид Якубович провели для нас свою замечательную игру, подлетаю к ним, - представьте, здоровенный детина с короткой стрижкой, - и дарю каждому часы. Они просто обалдели, решили, что я какой-то бандит. Потом мы долго смеялись по этому поводу. Влад Листьев предложил сняться в его «Теме», и я с радостью принял это предложение. Для меня это был прорыв - сбывалась мечта, появившаяся полтора года назад.

Когда мы с Валерой Матвейчуком впервые поехали в Москву, чтобы разузнать, как разместить рекламу на телевидении, о телевидении мы не знали ничего. Мы просто приехали в Останкино на разведку.

Это знакомство с Останкино я запомнил на всю жизнь. Мы идем на проходную, естественно, вход только по пропускам, стоят милиционеры с автоматами, с каменными лицами, и вдруг выясняется, что на меня пропуск не заказан. Валера Матвейчук проходит этот милицейский автоматный заслон, а я остаюсь на улице. Стоит осень, мне холодно и обидно.

Но гулять около проходной Останкино для провинциального парня - это уже событие. Подъезжают лимузины, из них выходят телевизионные звезды, знаменитые певицы, известные политики с охраной. Загадочный, недоступный мир! Помню, было очень досадно. Там, в этом огромном здании, за этой проходной, происходит что-то удивительное, волшебное, невероятное, а у меня нет возможности взглянуть на это хотя бы одним глазком. И тогда я дал себе слово, истинный крест, я сказал себе: «Я обязательно попаду в это здание, и буду выступать по телевизору!»

Поверьте, дорогой читатель, я даже не знал, зачем мне это надо!

Бойтесь своих желаний! Бойтесь своих мыслей! Я попал на телевидение. И не просто, а круто попал: на протяжении пяти-шести лет я снимался во всех популярных телевизионных шоу. Более того, с Игорем Якименко мы создали три своих телевизионных шоу, где я был и продюсером и телеведущим. Вот что такое сила мечты, вот что такое сила воображения и веры, что ваша мечта сбудется!

Когда вы смотрите ток-шоу «Тема», камера обычно выхватывает всего пять-шесть человек, сидящих в зале. Каково же было мое потрясение, когда мы вошли в огромную студию, где сидело около трехсот человек.

Представьте, я, обычный паренек из провинции, участвую в шоу вместе с маститым профессором из московского вуза. В гримерке на мое лицо обильно наносят пудру и грим, как на какую-нибудь телезвезду. Оказывается, это обязательная процедура, иначе под специальным освещением кожа начинает сильно блестеть. И вот я в студии, вокруг софиты и телекамеры, триста человек зрителей. На сцену выходит ведущий «Темы» Влад Листьев. Верите ли, первые пять минут я был ни жив ни мертв. Я впал в какой-то ступор. Такое ощущение, будто тебя ударило электрическим током ватт этак в тысячу.

Но уже через пять-шесть минут я полностью освоился. Меня охватывает страстное желание немедленно рассказать всему миру, какие прекрасные мы делаем установки для производства картофельных чипсов, какие замечательные люди работают в нашем коллективе, какие у нас грандиозные мечты и планы. И я, что называется, шпарю без остановки.

В прямом эфире не чувствуешь времени. Мне казалось, мы только начали говорить, а тут «Стоп, мотор!». Влад подходит ко мне, пожимает руку, хлопает по плечу: «Ты справился, молодчина!»

Моя рубашка насквозь мокрая от пота, даже в ботинках мокро, пот ручьями стекает по всему телу. Когда я шел в гримерку снимать грим, мои ботинки шлепали, будто я только что ступил в лужу. За какие-то полчаса я похудел килограммов на десять, у меня прибавилось седых волос. Я долго не мог понять, где я и что со мной происходит.

Следующее телешоу - «Герой дня без галстука». Опять прямой эфир. Я волнуюсь, но уже не так сильно, как в первый раз. Я концентрируюсь на главном и стараюсь не упустить мелочей.

В это сложно поверить, но искренний рассказ человека, который верит в то, что он делает и делает это от души, дает эффект, намного больший, чем любые, даже самые действенные рекламные ролики. К нам опять идут заказы, наше производство набирает обороты.

Все, что я делал, шло от самого сердца, от моей абсолютной веры в нужность нашего дела людям. Я до сих пор жалею, что, когда нам не хватало капитала, мы вынуждены были продать сорок девять процентов акций нашей компании. Мы получили не такие уж большие деньги, зато проблемы с акционерами я получил на всю жизнь вперед. Спрос на нашу продукцию был просто космический, мы не могли удовлетворить даже одну десятую заявок. Кредит в банке давали под двести тридцать процентов годовых. Что делать? Нужно продавать часть акций. Чтобы выйти из этой ситуации, я нашел оригинальный способ: рекламируя пекарни, мы увеличивали сбыт

их продукции, параллельно рекламировали акции и привлекали капитал. Но наше счастье длилось недолго. Нам просто не повезло.

В этот момент на телевидении при попустительстве государства совершенно бесстыдно рекламировались финансовые пирамиды «МММ», «Хопер-инвест» и т. д. Как только мы начали продавать свои акции, весь спекулятивный фондовый рынок России в буквальном смысле слова лопнул как мыльный пузырь. За считанные дни обрушилась крупнейшая финансовая пирамида «МММ» и еще ряд других пирамид. И самое обидное, что под их обломками погиб и наш проект «Дока-хлеб».

Что тут началось! Кто нас только не поливал грязью! Это была настоящая охота на ведьм. Я воспринимал все случившееся как еще одно испытание. Да, это был шок. Мы делали доброе дело, создавали рабочие места. Мы были первыми и производили очень хорошее, а главное, нужное людям оборудование, а нас поливали грязью, на нас клеветали. Каждый журналист считал необходимым бросить нам на голову еще одну лопату дерьма.

Что было дальше? Разорение, потери, разгневанные акционеры.

Я должен семьсот пятьдесят тысяч долларов. У меня нет ничего, я снова у разбитого корыта. Но я нисколько не жалел о том, что не вкладывал деньги в квартиры или машины. Я был счастлив от того, что жил своим бизнесом, своей идеей. После страшных ударов судьбы я стал еще сильнее, еще мудрей. Сейчас я понимаю, это нужно было пережить, чтобы быть готовым начать великий проект «Эдельстар». Вся моя жизнь, все удары судьбы, весь мой опыт - все было предназначено для главного дела моей жизни.

Итак! Новая идея. Мы будем выпускать самую качественную водку в России. Идея благородная, достойная - спасти десятки тысяч жизней своих дорогих сограждан. Но у меня нет денег, у меня только долги. Как же мне сделать так, чтобы банк выделил еще один кредит? Я знал о добром отношении ко мне и моей команде моего друга, моего ангела-хранителя, моего Виталия Вавилина, но все-таки я разорившийся должник, все-таки я в общественном мнении человек, потерпевший неудачу. Как мне сделать так, чтобы мне выделили кредит и поверили в мое новое начинание?

И опять мне помогла реклама. Я знал, по какой дороге ездили в свой офис мои друзья-банкиры. В буквальном смысле слова наскреб по карманам четыреста долларов, занял у своих знакомых и сделал рекламный щит три на шесть метров. У нас тогда уже был первый компьютер «Макинтош», и мы нарисовали красивую компьютерную картинку водки «Довгань», которой еще даже не было в проекте. Стопка водки, закус-

ка. Все это смотрелось очень красиво. Написали наглый лозунг - «Водка Довгань №1 в России». Ни с кем не согласовывали, ни у кого не брали разрешения, хотя тогда оно уже требовалось, и мы очень сильно рисковали. Мы просто наняли людей и внаглую вкопали этот щит практически напротив «Ростестбанка». Того самого, которому я был должен и в котором хотел взять кредит. Деньги нужны были катастрофически.

Я выжидал две недели. За это время мой рекламный щит должен был создать твердое убеждение, что я делаю очень серьезный и мощный проект. Затем я начал штурмовать банк. Не знаю, что в конце концов принесло мне успех - дружба с Виталием Вавилиным или рекламный щит. По крайней мере, реклама и на этот раз сыграла в моей жизни заметную, яркую роль.

Я получил долгожданный кредит - сто тысяч долларов. Написал бизнес-план: когда произведу водку, когда сделаю рекламу, когда налажу свою дистрибуцию. Но вдруг в ноябре 1995 года узнаю шокирующую новость: с 1 января 1996 года реклама алкоголя на телевидении будет запрещена. Мои конкуренты - «Smirnoff», «Абсолют», «Финляндия» - уже провели свои рекламные кампании. Их уже знают в России, а у меня через два месяца не будет возможности рассказывать людям о качественном продукте.

Денег катастрофически мало. В общей сложности мне нужно пятьсот тысяч долларов. Эти деньги должны были пойти на производство, на покупку сырья, на рекламу. Я снова принимаю неординарное решение. Вложить все деньги в рекламную кампанию, провести ее в ноябре-декабре, заявить о нашей водке всему миру, а уж потом начать ее выпуск. Когда я объявил об этом решении своей команде, ребята подняли настоящий бунт. И были на тысячу процентов правы. Как можно тратить последние кредитные деньги банка, которому мы еще и должны? Как можно вбухать эти деньги в рекламу, когда у тебя нет товара?

Логично, дорогой читатель? Конечно, логично! Они были правы, но в то же время они были не правы. Я понимал точно, что если мы не отречем от водки на всю страну нашу водку, то с нового года единственное, что у нас останется, это рекламировать ее через газеты, журналы и наружную рекламу. Посчитав, сколько нужно денег, чтобы охватить всю страну, каждого человека, у меня получилась цифра минимум шестнадцать с половиной миллионов долларов и года три серьезной работы в регионах. Страна огромная, законы везде разные, подходы везде разные, менталитет везде разный.

В общем, на одну чашу весов легла короткая авантюрная рекламная компания и быстрая узнаваемость торговой марки, а на другую -

почти двадцать миллионов долларов и три года кропотливого труда в регионах. Я понимал, что глупо делать рекламу без товара, но выбора не было: или срочно начинать рекламную кампанию, или просто забыть о нашей идее.

Это был абсолютно нелогичный, но единственно верный ход.

На следующее утро я пришел в офис и безапелляционно объявил о своем решении: никаких дискуссий, осталось очень мало времени! Мы должны придумать свою рекламную кампанию, мы должны разместить наши пятьсот тысяч долларов заемных средств, и у нас на это всего несколько недель.

В тот же день я связался с Игорем Якименко и Николаем Русановым. Мы договорились с Игорем Львовичем, а он в то время был директором передачи «Что? Где? Когда?», что за двести пятьдесят тысяч долларов он уговорит Ворошилова сделать хорошую рекламную кампанию во время предновогодней сессии игроков. Но для этого я должен приехать и лично встретиться с Ворошиловым, потому что окончательное решение Ворошилов готов был принять только после знакомства со мной.

Я пулей лечу в Москву. Мы встречаемся в шикарном ресторане гостиницы «Аэростар»: я, Игорь Якименко и Владимир Яковлевич Ворошилов. У нас получился удивительный ужин. Я смотрел тогда на Ворошилова, которого впервые видел вживую, как на полубога, как на легенду, как на человека с другой планеты. Я ловил каждое его слово, я слушал его, открыв рот.

Напоминаю, что, когда я принял решение назвать водку «Довгань», против меня был весь мир и никто не верил, что это может получиться. Ворошилов в меня поверил. Удивительно, но когда авторитетный человек говорит вам, что это прекрасно, это здорово, вы получаете такой приток сил, столько дополнительной веры в себя, в свою идею, в свой путь! Тогда, тем вечером, и произошел именно этот замечательный момент в моей жизни.

Я робко спросил Ворошилова: «А как, на ваш взгляд, звучит сама фамилия Довгань? Может это сработать?» Мою фамилию вечно безбожно перевирали, и иногда я просто завидовал парням с простыми русскими фамилиями Иванов, Петров и Сидоров. Пока еще моя фамилия не стала брендом, пока еще покупатели не проголосовали своим рублем за продукцию «Довгань», я сомневался. И вот этот великий мэтр телевидения, философ сказал: «Прекрасная фамилия! Это работает!»

Я был на десятом небе. Я чуть не прыгал от счастья! Впервые за несколько месяцев я получил поддержку, да еще от кого, от Вороши-

лова, великого мудреца нашего телевидения! Но что еще больше меня обрадовало, Ворошилов с Игорем Львовичем Якименко приняли решение сделать нам рекламную кампанию: впервые за все тридцатилетие существования элитного клуба «Знатоков» знатоки будут пить водку в прямом эфире. Это была удача! Это дорогого строило!

Домой я прилетел совершенно другим человеком. Плечи у меня были расправлены. Подбородок приподнят. Голос мой был намного крепче и звонче. Все почувствовали перемену. Я собрал совещание, свою команду и многозначительно сказал: «Ворошилов поддерживает идею водки «Довгань»! В новогодней, самой популярной, самой смотрительной зимней сессии знатоки будут пить нашу водку!»

Бурные аплодисменты!

Я чувствовал себя Наполеоном, который завоевал очередную страну. Всего лишь за двести пятьдесят тысяч долларов. Ура! Победа! Как же распорядиться оставшейся суммой? Двести пятьдесят тысяч долларов для национальной рекламной кампании это ничто, это просто семечки. Я разрабатываю следующую стратегию. Договариваюсь с Юрием Никулиным, великим клоуном Советского Союза, что в своей передаче «Белый попугай» он тоже махнет рюмочку водки «Довгань». Договариваюсь с Леонидом Якубовичем в передаче «Поле чудес». И оставшиеся от спонсирования деньги я вкладываю в телевизионные ролики, но не обычные, а пятисекундные. Расчет строился на том, что обычных минутных роликов за те же деньги можно было прокрутить всего несколько, а пятисекундные создавали бы эффект постоянного присутствия просто за счет своего количества. На фоне передач «Что? Где? Когда?», «Белый попугай» и «Поле чудес» эти ролики были бы очень заметны.

Разработав рекламную кампанию, я снова помчался в Москву. Переговорил с Леонидом Якубовичем, вернее, с директором программы «Что? Где? Когда?», и с руководством «Белого попугая». Никогда не забуду мой бешеный восторг, когда гениальный Юрий Никулин прямо на записи, не готовясь, сказал замечательную фразу, которая сразу же сделала нашу марку известной. Передача «Белый попугай» при Никулине писалась как бы спонтанно, это было некое такое веселое озорное творчество. И вот Никулину подносят рюмку водки, Юрий Владимирович берет рюмку и за доли секунды придумывает каламбур: «Чтобы не пить всякую дрянь, будем пить водку «Довга'нь»!» И опрокидывает эту рюмашку прямо перед камерой!

Представляете, какая получилась рекламная кампания всего лишь за пятьсот тысяч долларов! Она имела эффект взорвавшейся бомбы. Мое имя стало известно миллионам, водка стала известна

миллионам, и наши россияне-покупатели тоже захотели попробовать водку, которую пьют Никулин, Ворошилов, Якубович, которая все время мелькает на экране телевизора.

А водки-то и нет! Мы сделали всего лишь две машины, которые распродались за полчаса!

И вот здесь мне пришлось пройти серьезное испытание деньгами: ко мне обратились очень влиятельные люди с Кавказа, из Осетии. Они предложили мне за право разливать у себя водку «Довгань» десять миллионов долларов. Наличными. Я в кризисе, я еще не выкарабкался после разорения в машиностроении. У меня нет денег. Мы живем впроголодь на зарплаты своих жен. И я, и вся моя команда.

Искушение было очень велико. Десять миллионов - и все вопросы решены! Розданы все долги, и после них еще остается куча денег, на которые целой командой можно прожить довольно долгое время, ничего не делая. Конечно, я прекрасно понимал, что за год они убьют торговую марку «Довгань» плохим качеством: паленой водкой или еще какой-нибудь гадостью. Но даже и за год по нисходящей мы могли бы заработать на водке сначала десять миллионов долларов, потом - семь миллионов, потом - пять, два... В принципе за этот год я мог заработать около пятидесяти миллионов долларов, что решило бы все мои проблемы.

Против было одно «но»: тогда не будет качественной водки «Довгань», не будет моей идеи защищенного качества. И я не пошел на эту сделку. У меня была совершенно другая мечта. Я хотел защитить людей от всякой гадости, что им предлагают под видом водки, хотел остановить этот вал «зеленой» смерти. А продав право розлива, я бы только усугубил ситуацию и позволил травить людей и дальше, еще и под моим именем.

Я был прав на тысячу процентов. Если бы я променял свою идею, свое имя всего лишь на пятьдесят миллионов долларов, то не было бы глобальной компании, не было бы интересного бизнеса, не было бы сотен миллионов долларов.

Я не буду в этой главе пересказывать наши перипетии с запуском водочного бизнеса, но через десять месяцев после нашей знаменитой рекламной кампании мы уже были фантастически богаты и зарабатывали огромные деньги.

Но на нас свалилась новая напасть. Антимонопольный комитет России очень жестко следил за рекламой на телевидении водки «Довгань». К этому моменту я перестал прятаться за легенду, что водку «Довгань» мы создали по рецепту моего прадеда. Мой прадед действительно был предпринимателем и выдающимся человеком, но

никакого отношения к водке он не имел. Как бы для меня печально это ни звучало, я в тот момент просто прикрылся его бородатым портретом, потому что еще не был морально готов отвечать за качество водки не только своей фамилией, но и лицом, своей головой.

В августе я поставил на этикетку свою фотографию. Меня все ругали, отговаривали, никто этого не понимал, но во мне говорило вовсе не честолюбие и не желание прославиться. В том момент я уже настрадался от славы в полной мере: где бы я ни появлялся, на меня оборачивались люди, на меня обращали внимание. Я ходил по улицам, постоянно ощущая на себе взгляды прохожих, что лишало меня возможности спокойно прогуляться. Я прекрасно понимал, что как только я помещу свой портрет в виде цветной фотографии на бутылке водки, которая продается десятками, сотнями миллионов единиц, то мне проходу не будет. Но, несмотря на все бремя узнаваемости, на мой взгляд, это было честно. На мой взгляд, это повысило бы продажи, потому что сама идея личной ответственности не могла не понравиться потребителям.

И я решил: беру огонь на себя! Вызываю огонь на себя! Но мы обязаны стать номер один за очень короткое время!

Поместив на водочной этикетке свой портрет, я обратил внимание, что в России начинает пользоваться спросом минеральная вода. Мы нашли удивительный источник минеральной воды, у производителя которой не было сбыта. Они не могли продать ни одной бутылки. Мы подписали с ними первый наш франчайзинговый контракт, и они начали разливать минеральную воду, как с газом, так и без газа, тоже под брендом «Довгань». На голубой этикетке красовался мой огромный портрет, и я опять же лично отвечал за качество.

Скажу честно, в этом был и свой скрытый смысл - запрета на рекламу минеральной воды по телевидению не было. И вот мы с августа 1996 года с утра до ночи начали крутить ролик про минеральную воду с моим портретом и именем, поддерживая тем самым, естественно, и продажи нашей алкогольной продукции. Сегодня такой прием используют практически все, но тогда мы были первыми, по сути, мы изобрели этот нестандартный ход. Таким образом, мы очень корректно обошли антимонопольное законодательство.

Мы решили идти еще дальше: превратить торговую марку «Довгань» в объединенный бренд для целого ассортимента самых разных продуктов. В тот момент я обратил внимание, что убивает людей не только плохая водка, но и огромное количество некачественной отвратительной продукции. Конечно, в тот момент система нашей торговли еще только-только привыкала к изобилию предложений от за-

падных производителей, и на полках появилось множество низко-сортной продукции. Представьте, идешь по магазину как по минному полю, покупаешь продукты питания для своего ребенка и ими же его и травишь. Согласитесь, страшная картина.

Поэтому мы решили создать целую линейку продуктов питания с гарантированным высоким качеством. Причем, эти продукты были не просто качественные, но и имели дополнительное отличие – они были оздоровительными. Так появились знаменитые низкокалорийные мюсли и другие продукты, зачастую на голову превосходящие западные по всем параметрам: по вкусу, свойствам и внешнему оформлению. Наши совершенно уникальные конфеты «Горячее сердце» предлагались даже на приемах президента России.

Я понимал, что, создавая из торговой марки «Довгань» объединенный бренд для такого огромного списка продуктов, я очень сильно рискую, но, чтобы подготовить свою команду к воплощению великих проектов, мне необходима была великая практика, великие эксперименты и великий опыт.

Всего лишь за один 1997 год мы объединили 116 российских производителей, всего лишь за 365 дней нам удалось выпустить более 500 наименований продукции. Я создал самое крупное в Москве, да и во всей России дизайнерское бюро. Тридцать дизайнеров круглосуточно разрабатывали промышленный дизайн для наших продуктов. Мы были одной из первых российских компаний, обративших самое пристальное внимание на внешнее оформление. Наши этикетки всегда отличались красотой, лоском, яркостью, оригинальностью и неповторимостью.

И опять я ищу нетрадиционные ходы. И снова я абсолютно уверен, что необходимо делать то, чего еще никто не делал - только так можно добиться успеха. Твоя идея должна быть оригинальной, новой, свежей - только так можно сохранить лидерство.

С Игорем Львовичем Якименко мы проводим мозговой штурм и придумываем «Довгань-шоу». Идея проста и гениальна. На паспортах качества, которые мы все равно были вынуждены печатать с десятью степенями защиты, с голограммой, криптограммой, которые невозможно было подделать, мы ставили и номера, чтобы был еще и учет. И я предложил по этим номерам раз в неделю разыгрывать один автомобиль, но не просто разыгрывать, как лотерею, а сделать из этого шоу.

Игорь Львович увлекся этой идеей и создал на тот момент самую рейтинговую передачу на российском телеканале, она так и называ-

лась - «Довгань-шоу». Рейтинг был сумасшедший, люди смотрели, как в прямом эфире самые разные покупатели из разных городов разного возраста выигрывали автомобиль. Изумлению выигравших, их счастьем и радости не было предела! За считанные месяцы мы разыграли более 70 автомобилей и более 280 туристических путевок во Францию, а уж всяких плееров, чемоданов и другой мишуры мы разыгрывали десятками тысяч. Эффект был потрясающий! Продажи росли, узнаваемость марки была невероятной! Люди покупали нашу продукцию, отклеивали круглые паспорта качества, хранили их, наклеивая на холодильники, столы, книги... Это был настоящий Довгань-бум!

Но я делал ставку не на азарт людей, не на шоу, а на защищенное качество. Мы действительно серьезно отвечали за качество продуктов под брендом «Довгань». Наши специалисты дневали и ночевали на заводах, выпускавших для нас продукты. Контролировать качество я поручал только самым доверенным людям. Только так я мог быть абсолютно уверен в том, что наша продукция не нанесет никакого вреда здоровью ни взрослых, ни детей. Это была главная идея!

Когда вы разрабатываете продукт, вы всегда должны исходить из самой важной цели. Как сделать жизнь людей лучше? Как повысить качество жизни людей? Как предложить им не рекламные выкрутасы, а то, что им помогает в жизни? Ролики, плакаты - это все мыльные пузыри, это все пена, которая мгновенно сдувается даже слабым ветерком. Поэтому особо обращаю ваше внимание, дорогой читатель: когда вы разрабатываете рекламную кампанию или маркетинговые ходы, исходите из основы своего продукта или услуги, его полезности, важности, но ни в коем случае не из не подкрепленных ничем пустых слов или мыльных надувательских пузырей. Это не приведет вас к успеху.

В это время наша компания была настолько популярна, что от предложений иностранных телевизионных компаний, журналистов, корреспондентов просто не было отбоя. Я превратился в раба, заложника нашей глобально рекламной стратегии. За 1997 год о нашей компании сняли фильмы: «SNN», «BBC», первый немецкий канал, японское телевидение и еще огромное количество телевизионных каналов, названия которых я сегодня даже и не вспомню.

Телевизионщикам нравилась наша идея, нравился наш нестандартный подход, но иностранцам почему-то особенно нравилось, что председатель совета директоров Владимир Довгань каждое утро начинает с того, что купается в проруби. Чтобы сократить время на купание, я прямо во дворе нашего дома вырыл бассейн четыре на четыре - такую цивилизую персональную прорубь.

Журналисты прознали об этом, и моя жизнь превратилась в сплошное шоу. Такого я и врагу не пожелаю. Когда вы смотрите, дорогой друг, на жизнь звезд телеэкрана, эстрады или бизнеса, я вас уверяю, там нечему завидовать. Жизнь напоказ - это тяжелый труд, страшная психологическая нагрузка. Я испытал это на своей шкуре.

Обычно в нормальных условиях без телевизионщиков, без зрителей, я купаюсь полностью обнаженным. Потому что, когда вылезешь из проруби на двадцатиградусный мороз в трусах, а тебе еще нужно несколько минут помедитировать, постоять, подышать - выполнить ритуал, согласитесь, не очень-то приятно чувствовать на себе ледяной панцирь, этакий рыцарский пояс верности. Но когда ты являешься торговой маркой, и проделываешь все это перед телевизионными камерами приходится его терпеть.

Но это еще полбеды. Представьте обычный день, в который мне предстоит хорошенько выложиться на работе. Рано утром я выхожу из дверей своего дома на 20-градусный мороз в одних плавках и... просто слепну от направленных на меня огромных прожекторов. Вчера я лег в три часа ночи, поспал всего три часа, и вместо того чтобы спокойно почистить зубы, искупаться в проруби, настроиться на работу и начать действовать, я с первых минут начинаю сниматься в телевизионном шоу, подчиняться операторам, делать дубль, отвечать на каверзные вопросы. И так почти каждый день.

Но делать нечего, сказал «А», говори «Б»! На моем лице жизнерадостная улыбка. Весело шагаю в сторону проруби. Опускаюсь в ледяную воду. Выхожу. Мое тело буквально как газовая печка испаряет влагу. Медитирую. Дышу. Пытаюсь просить у матушки-природы здоровья всем людям, сосредоточиться, но вокруг тебя прожектора, спуют неизвестные люди, жужжат видеокамеры, а какой-нибудь ретивый оператор лезет со своей видеокамерой тебе в морду. Конечно, ни о какой медитации, ни о какой гармонии души и речи быть не может!

Ну, кажется, все, отмучился, можно уже снять эти ледяные трусы. Нет, здесь телевизионщики просят тебя еще раз повторить все то же самое, потому что у них не получился дубль. Представляете мое настроение! Шесть часов утра. Ледяные панцирные трусы. С улыбкой сквозь зубы отвечаю, скрипя зубами: «Не переживайте! Все нормально! Сейчас сделаю!» А сам ненавижу в этот момент и себя, и всю эту суету, и этих идиотов-телевизионщиков.

Так заканчивается утреннее шоу.

Выезжаю из дома на работу, но тут, как правило, телевизионщики, снимающие о тебе фильм, просят тебя несколько раз выехать и заехать

в ворота, потому что у них не получают дубли, нужно снять с разных точек. И так до бесконечности... Обычно я люблю ехать в машине и думать, работать головой, не тратить время впустую. Но разве подумаешь, когда на переднем сиденье ерзает оператор, тычет под нос камерой с ярким фонарем и постоянно что-то у тебя выспрашивает!

На работе ты тоже не можешь зайти в свой кабинет просто так - тебе нужно сделать два-три прохода, два-три дубля, чтобы получился качественный фильм. Да и совещание ты тоже не можешь проводить спокойно, опять те же фонари, видеокамеры, опять дурацкие вопросы. И так целый день.

При этом нужно сохранять спокойствие. Ведь ты все-таки руководишь компанией, ты председатель совета директоров, а не просто шоумен или телевизионный ведущий. На тебе лежит колоссальная ответственность за людей. Каждую минуту ты принимаешь решение стоимостью в десятки миллионов долларов, и вся эта мишура, конечно, тебя порядком раздражает.

В таком бешеном ритме, с бесконечными телевизионными записями, с посещением телевизионных тусовок, шоу, передач, я прожил два года. Но нам этого было мало. И мы с Игорем Львовичем Якименко придумали еще одно, на этот раз авторское шоу под названием «Формула успеха».

Идея была проста. Каждое утро выходила короткая передача, где я спрашивал у известных, выдающихся, заслуженных людей, в чем их формула успеха и какие советы они хотели бы дать нашим телезрителям.

Аудитория ОРТ огромна - практически вся страна. Люди занятые, все, кто работает или учится, обычно смотрят телевизор ранним утром или поздно вечером. Конечно, я просто не мог упустить такой шанс разом убить сразу нескольких зайцев. Во-первых, эту передачу смотрели те, кто занимался активной профессиональной деятельностью и мог реально что-то изменить в жизни страны. Во-вторых, я занимался любимым делом - передавал огромному числу людей передовые знания в области успеха. В-третьих, я знакомил всю страну с настоящими героями, на которых стоит равняться. В-четвертых, это было просто интересно. Существовал еще и пятый, очень немаловажный пункт: мое присутствие, мое лицо было рекламой нашего бренда.

Так как бизнес-работа отнимала все мое время и нагрузки были колоссальными - в этот момент мы уже попали в полосу дефолта, и борьба шла не на жизнь, а на смерть, - то времени практически не было, а по договору мы должны были делать 5 передач в неделю. «Фор-

мула успеха» выходила каждый день, кроме субботы и воскресенья, по утрам. Игорь Львович, понимая всю сложность задачи, создал такую технологию, при которой мы записывали сразу по 20-25 передач в день. В офисе разворачивали студию, ставили камеры, свет, технику, делали гримерку, и редакторы непрерывно привозили гостей. Мы снимались целый день, и этих передач нам хватало на месяц.

Такая работа, конечно, мне нравилась больше, чем прыгать морозными утрами как каскадер по несколько раз в прорубь и мучиться, вместо того чтобы получать зарядку и наслаждение. Снимать и быть ведущим ток-шоу было намного приятней, полезней и интересней. Прежде всего это была прекрасная возможность познакомиться и пообщаться с самыми интересными, самыми успешными людьми, задать им самые сокровенные вопросы. Как и телезрителю, я сам учился у них.

На мою знаменитую телепередачу приходили самые разные звезды, но два человека меня удивили больше всех. Прежде всего, это Валентин Дикуль, для меня этот человек все равно что святой. Больше ни у кого в жизни я не видел таких ярких, светлых, голубых глаз! Я просто преклоняюсь перед этим человеком! Дай ему Бог здоровья, и счастья, и сил дальше творить столько добра! Второй человек, который меня поразил, это хирург - знаменитый Александр Белов. Мой земляк из Самары, который в день делает две операции на сердце. Он спит всего лишь по три часа в день, а по ночам пишет очень нужные книги, через которые передает свой опыт всему миру. Было еще очень много героев, с которыми мне удалось побеседовать в этот бурный период, но эти два человека просто покорили мое сердце раз и навсегда.

В тот момент мы привлекали к нашим рекламным компаниям таких звезд, как Клаудиа Шиффер - она рекламировала наши продукты и нашу водку. Мы подписали рекламный контракт с Арнольдом Шварцнегером. Эта дерзкая идея принадлежала Игорю Якименко и Александру Рубину. Когда-то они проводили первый чемпионат Советского Союза по бодибилдингу и первый конкурс «Мисс СССР».

У Арнольда Шварцнегера есть знаменитый турнир по бодибилдингу его имени, который проходит в США. Такой турнир еще никогда не проходил ни в Европе, ни тем более в России. Игорь задумал удивительную рекламную акцию: провести в Кремле первый турнир Арнольда Шварцнегера, где главным спонсором выступит компания «Довгань».

У Арнольда Шварцнегера около девяти адвокатов. Пока согласовали условия контракта с каждым из них, прошло добрых полгода. Мы сделали предоплату около полумиллиона долларов. Согласова-

ли все тонкости. Подписали контракт, по которому Арнольд Шварценеггер должен был приехать в наш офис для телевизионных съемок и пропаганды нашего бизнеса. Он обязан был провести вместе со мной пресс-конференцию, на которой должен был похвалить продукцию нашей компании.

Вся реклама турнира полностью принадлежала нашей компании. Стоимость контракта была два с половиной миллиона долларов. Если бы все сработало и не разразился страшный дефолт, после которого в нашей стране абсолютно все рухнуло, мы бы не только вернули все деньги с этой рекламы, но и должны были еще заработать. Вот это высший пилотаж - провести рекламную кампанию так, чтобы не вложить денег ни копейки, ни цента, а еще и получить прибыль, соответственно, вместе с рекламными дивидендами. Такое мог придумать только Игорь Львович Якименко, мастер сложнейших комбинаций в области маркетинга и рекламы. Если вспоминать все наши рекламные находки, ходы, идеи, не хватит и целой книги.

Не могу не упомянуть еще одну рекламную акцию, потому что она мне очень дорого стоила, и я ее запомнил на всю жизнь. Гениальный режиссер Николай Русанов придумал снять рекламный ролик с моим участием в парке Горького на аттракционе, в котором могут участвовать только сумасшедшие, безбашенные люди. Аттракцион заключается в следующем. К вам привязывают мощный резиновый трос, на одном конце этой резины находитесь вы, пока что притянутые к земле стальным тросом, другой конец резины натягивает металлическая конструкция наподобие башенного крана. Как только натяжение достигает максимума, вас отстегивают от земли и выстреливают вами, будто камнем из огромной мегарогатки. Вы подлетаете на высоту приблизительно пятнадцатого этажа, там зависаете и в свободном падении в невесомости падаете вниз. Какое-то время вы парите, потом, резина начинает вас удерживать, потом по инерции вы еще раз натягиваете ее уже своим телом, она вами снова выстреливает и так несколько раз.

Аттракцион веселый и на самом деле не такой уж страшный. Но это если ты прокатился один раз и пристегнул ремни поверх своих брюк, поверх своей куртки – тогда это совершенно нормально и весело. Мне же, как всегда, нужно было сделать десяток дублей. И так как я делал рекламу нашего бренда в черном дорожном смокинге и в бабочке, то все эти ремни прятались под смокинг. Со спины в нем безжалостно прорезали дырки и натянули мне эти грубые жесткие ремни прямо на голое тело. Но это еще можно было выдержать. Самое страшное, что самый главный ремень, на который я должен был при-

земляться, проходил как раз у меня между ног. И вот, значит, я, веселый, стою в смокинге, жую эти мюсли, которые мне предстоит рекламировать, включается камера, слышу команду Николая Русанова: «Мотор! Поехали!» и мной выстреливают из этой гигантской рогатки.

В ушах свистит воздух. Глаза слезятся от ветра, от скорости. Я взлетаю на самый верх, вижу под собой маленьких человечков, маленький пруд, на берегу которого стоит этот аттракцион, испытываю чувство настоящей невесомости и начинаю падать. Бац! Приземлился на этот ужасный жесткий ремень, который располагался у меня между ног, боль страшная. Снова подбрасывает вверх. Уже с меньшей высоты, но опять же чертовски больно получаю второй удар между ног. Когда меня спустили вниз, я был ни живой, ни мертвый. Я был просто в шоке, глаза у меня были навывкате, но, естественно, ни один рекламный ролик не снимается с первого раза...

Мной выстреливали в небо около десяти раз, и я постоянно приземлялся на этот ужасный жесткий ремень. Боль была просто нечеловеческой, нестерпимой, но мне было стыдно признаться в этом, потому что в съемочную группу входили и девушки. Я решил выполнить свой долг до конца. Когда я приземлился в очередной раз, я понял, что если я сейчас не откажусь, то от боли я просто потеряю сознание. Когда я приземлился, я сказал: «Коля! За что ты меня так не любишь? Почему ты так ненавидишь меня? Почему ты придумал мне такую пытку?»

Я пытался шутить, чтобы никто не заметил мою страшную боль. Николай, к счастью, все понял: «Братка, иди отдыхай! Все, спасибо! Все снято! Все свободны!». Легко сказать - иди отдыхай! Вы видели школьный циркуль с раздвинутыми ножками? Мои ноги в этот момент напоминали как раз этот циркуль! Превозмогая страшную боль, широко расставляя ноги, я поковывлял к своему лимузину. Смех стоял, конечно, гомерический, но мне было не до смеха. Потом я еще неделю не мог ни сидеть, ни ходить и ругался на свою глупость, на свою мальчишескую браваду, потому что был выбит из эффективной работы на несколько дней.

Дорогой читатель, я могу рассказывать такие истории очень долго, но, на мой взгляд, вам нужно уяснить одну вещь.

Всем своим рекламным опытом я доказывал и доказываю, что главное - это не бояться новых идей, главное - быть искренним, и самое главное - не делать традиции ограничителем фантазии. Только новые идеи в рекламе, только новые идеи в текстах, видеороликах дают максимальный эффект.

Не удержусь и расскажу еще один пример из своей практики. Мы решили разместить рекламный щит в аэропорту Шереметьево-2 - единст-

венном в то время международном аэропорту в нашей стране. Через него проходило очень много деловых зарубежных партнеров и нужных нам людей. Но выяснилось, что цены там просто запредельные.

Я задал себе вопрос: есть ли в мире воздушные ворота, которые пропускают через себя такое же огромное количество бизнес-людей, банкиров и политиков? И сам же себе ответил. Конечно, есть! Это Женевский аэропорт в Швейцарии. Швейцария хоть и не такая большая, как Россия, но там проживает около ста миллиардеров, там собирается вся мировая элита, проводятся политические саммиты, заседания ООН, туда периодически прилетает любой уважающий себя российский политик или бизнесмен.

Я сделал запрос в швейцарский аэропорт. Когда прислали прайс-лист, я был поражен – в Женеве цены были в два, а то и в три раза ниже, чем в Москве. Зачем переплачивать деньги? Я принимаю решение разместить рекламу в гораздо больших объемах в женевском аэропорту. Этот ход был настолько необычным, что все наши бизнесмены, предприниматели были в шоке.

Аэропорт в Женеве не такой большой, как Шереметьево, и между летным полем и зданием самого аэропорта есть только один длинный коридор, через который проходят абсолютно все пассажиры. Представляете удивление наших соотечественников, когда они прилетали в Швейцарию, и в аэропорту этой чужой страны их встречало мое лицо и реклама водки «Довгань»!

Эффект был потрясающим! Он превзошел все наши ожидания. Несколько раз эту рекламу показывали по центральному российскому телевидению, о ней мне говорили абсолютно все. Когда я проходил таможеню, а летал я в Женеву часто, таможенники всегда смотрели на паспорт и пытались вспомнить, где же они меня видели, вспоминали, отдавали паспорт, не проверяя, и махали рукой: проходи!

В рекламе нельзя идти по чужим следам. Да, у нас с вами есть набор инструментов. Почтовая рассылка, телефонный звонок. Объявление, листовка. Радиопередача, телевидение. Газета, журнал. Билборд, наружная реклама и еще какой-то набор инструментов. Но это только инструменты, только железная дорога, по которой мы доносим свою идею, свою мечту до конечного потребителя или будущего нашего партнера. Самое главное, ЧТО вы проводите по этим рельсам. Самое главное, ЧТО вы хотите рассказать потребителям. Ваша искренность, ваша честность, ваша неординарность - вот что определяет успех рекламной акции.

И, конечно, второй вывод, который вы наверняка сделали, прочитав эту главу, - не бойтесь тратить деньги на рекламу, даже если эти деньги - последние. Конечно, не надо, как это делал я, закладывать квартиру. Вы рискуете благополучием своих близких и родных. Но первые заработанные в течение года деньги обязательно инвестируйте в рекламу. Это даст развитие вашей команде, даст развитие вашего бизнеса. Неважно, будет это национальная реклама или локальная, которую вы делаете в своем небольшом городе - не жалейте денег. Так поступают многие успешные бизнесмены.

Один из моих самых успешных партнеров - Любовь Леонидовна Конушкина, лидер Дальнего Востока, всегда вкладывает деньги в рекламу. Ее бизнес в Улан-Удэ, Хабаровске, Владивостоке, в других городах идет намного быстрее, чем у ее конкурентов. Почему? Да потому, что она все заработанные деньги инвестирует в бизнес. Когда она проводила семинар по линии нашего Института эффективного оздоровления, я случайно узнал, что она потратила больше тысячи долларов, чтобы напечатать плакаты и повесить ими весь Иркутск. Естественно, коммерческий выход был очень высоким. Она, как и я, не боится вкладывать в развитие бизнеса.

Сегодня, прожив двенадцать лет интересной жизни в бизнесе, я воспринимаю эти годы как школу в области финансов, логистики, производства, изобретательства, международного права, маркетинга и, конечно, рекламы. Школу, которую я прошел ради одной цели, ради запуска великого проекта EDELSTAR. Кому-то, может быть, покажется странным, неужели нужно столько времени и усилий, чтобы подойти к воплощению своей великой мечты. Если говорить о серьезном глобальном бизнесе, о великой компании, то другого пути, кроме как личного опыта, множества экспериментов, проб и ошибок просто нет.

Не стану скрывать, дорогой читатель, что, когда я взялся за написание этой книги и мы с редактором Еленой Минилбаевой обсуждали ее цель, я решил, что целей должно быть две.

Первая. Передать опыт, который поможет вам избежать ошибок и стать богатым, мгновенно изменив свою жизнь. Вам совсем необязательно заниматься именно бизнесом. Знания, которые вы получите через эту книгу, помогут вам добиться успеха в любой сфере: и в профессиональной, и в общении с людьми, и в построении семьи... Они помогут вам победить болезни, жить без таблеток, правильно воспитывать детей. Этой книгой я обращаю ваше внимание на то, что современная наука в области успеха включает в себя множество уникальных знаний, накопленных человечеством за тысячи лет.

И вторая цель - это рассказать всему миру о глобальном великом проекте EDELSTAR.

Дорогой читатель, вы убедились, что я и моя команда, возглавляющая EDELSTAR, - суперпрофессионалы в области рекламы и маркетинга не только в России, но и за рубежом. Мы владеем всеми знаниями в области рекламы и маркетинга. И это дает мне право утверждать, что мы с вами - умные покупатели EDELSTAR - сегодня можем прекрасно обойтись... без рекламы. Без рекламы в привычном ее понимании.

То, что мы делаем в нашей великой компании, – это новое качество рекламы, новый уровень достоверности, новый уровень экономики. Это революция в области продаж.

Мы не тратим миллиарды долларов на рекламные щиты, рекламные ролики, эфирное время, журнальные обложки и газетные полосы. Представляете, те деньги, которые другие компании тратят на все это, наши потребители могут потратить на свою семью, удовольствия, новые автомобили, путешествия, обучение детей.

Дело в том, что в EDELSTAR информация передается от человека к человеку, от сердца к сердцу. И эта реклама, при том что она ничего не стоит, - самая честная и самая надежная, потому что вы никому - ни родственникам, ни друзьям не посоветуете купить ту или иную вещь, если она плохого качества. Вы рекомендуете только то, что сделало вас здоровым, принесло вам комфорт и кучу денег.

Посмотрите, сколько средств пожирает традиционная реклама и как увеличивается ее аппетит. Запустить минутный ролик на ОРТ раньше стоило 1,5 тысячи долларов. Сегодня это стоит 200 тысяч долларов. В Америке в Лос-Анджелесе один рекламный щит стоит 10 тысяч долларов в день. А стоимость минуты на американском телевидении достигла уже 4 миллионов долларов. Обложка популярного журнала обходится вам же, покупателям, до 70 тысяч долларов.

Расценки растут с каждым днем. Достоверно известно, что в будущем году они повысятся на 30 процентов.

Из чьего кармана берутся эти деньги, кто платит за рекламу? Мы с вами - покупатели! Мы платим, а рекламные монстры становятся от этого супербогатыми.

Хватит нам быть дураками! Есть другой - простой, проще не придумаешь, и в то же время принципиально новый путь - не платить за рекламу!

Как вам эта идея?

Дорогой читатель!

Эту - биографическую - часть моей книги я хочу завершить описанием одного удивительного открытия. 1 января Нового 2006 года я проснулся самым счастливым человеком на свете. Меня переполняло чувство полета, мощные крылья восторга и радости поднимали меня к звездам. Я ощущал, как великая сила наполняет мою душу.

Никогда в жизни я не писал стихов. Более того, я всегда считал, что поэзия - это удел романтических лириков, а я - лидер, воин, победитель - не имею права туманить свой разум подобной эйфорией.

Очень давно, еще в детстве, я прочитал слова замечательного писателя Анри Мари Бейля (Стендаля). Он был не только замечательным писателем, но и прекрасным воином. Он служил комиссаром по продовольствию и снабжению в армии Наполеона, держал в уме невероятное множество цифр и делал мгновенные расчеты: сколько пороха, зерна, лошадей, обмундирования необходимо для той или иной операции. И вот этот удивительный человек - воин-писатель поразил меня таким высказыванием: "Поэзия - это опьянение. Нельзя доверять судьбу пьяному капитану корабля".

С тех пор я был уверен, что поэзия - это уж точно не для меня. Более того, я даже сдерживал проявление любых поэтических чувств и настроений.

Но каждый день в нашей великой команде происходят чудеса. И каждый день чудеса происходят со мной, моим сердцем.

28 декабря я заехал в книжный магазин на Кутузовском проспекте. Как всегда, я покупал подарки для своих друзей, для своей команды. Что может быть лучшим подарком, чем книга? Нагруженный стопками книг, я уже направился к выходу, но вдруг вспомнил, что давно хотел найти книгу великого философа и поэта древности Лао-Цзы. Продавец, молодой парень, в прямом смысле слова обшарил все полки и чудом нашел один экземпляр из серии "Симфония разума": "Лао-Цзы. Дао-Дэ Цзин или Трактат о Пути и Морали".

Раскрыв томик наугад, я прочел удивительные стихи. Они поразили меня своей глубиной, своей силой, но еще больше меня поразила, буквально потрясла мысль, что эти строчки, эти слова пережили две с половиной тысячи лет. Вдумайтесь, гибли одна за другой китайские династии, история перемолола десятки тысяч больших и

малых завоевателей, ассимилировала потомков великого Чингисхана, сменялись правители и религии, перекраивались государства. Две с половиной тысячи лет войн и разрушений! Более ста шестидесяти поколений людей ушли в вечность, сменяя друг друга. А эти несколько волшебных слов звучат все так же сильно, мощно и современно: "Познавший человечество умом не обделен. Познавший себя - умней вдвойне. Кто победил другого - тот силен. Кто победил себя - в сто крат сильней. Чтоб долго жить - живи в ладу с собой. Чтоб вечно жить - войди в сердца людей".

Согласитесь, от этих строк мурашки бегут по коже. Дух захватывает!

На своих семинарах я всегда говорю о воздействии слов на нашу жизнь. Слова обладают великой силой: "В начале было слово. И слово было Бог". Много лет я учу людей бережно относиться к каждому слову, которое мы произносим. Но никогда слова не производили на меня столь сильного впечатления.

Когда я приехал домой, я впервые в жизни взял одну из книг с полки моей супруги. Она филолог по образованию и у нее прекрасная библиотека. До этого, признаюсь, я всегда подтрунивал, иронизировал по поводу ее страстного увлечения литературой. Я искренне считал, что сегодня не время для поэзии. Я протянул руку и взял наугад книгу. Это был сборник стихов Назыма Хикмета. Пролистав несколько страниц, я зацепился взглядом за четверостишие: "Если я гореть не буду, если ты гореть не будешь, если мы гореть не будем, кто ж тогда рассеет тьму?"

Опять звездная тема! Опять слова, волнующие душу любого здравомыслящего человека на земле!

Предновогодние хлопоты вьюгой захватили мое время. Бесконечные поздравления, встречи, телефонные звонки вкрутили меня в водоворот предпраздничной суеты. Но в этом вихре я по-прежнему задавал себе вопрос: "Как мне сделать свои школы еще сильнее, мощней, ярче, светлей? В Новом великом году я должен быть не только логичным, сильным, страстным и правдивым, передо мной стоит еще одна - не менее важная задача - войти в сердца людей".

И вдруг я понял, что люди сегодня, не видя самого правильного и короткого пути к своему здоровью, богатству и успеху, близоруки не только разумом. Люди сегодня близоруки сердцем! Сердце современного человека очерствело от непрерывных ударов судьбы, покрылось толстой скорлупой, словно страусиное яйцо. А ведь только звездный огонь, зажженный в сердце, может мгновенно изменить человека.

Размышляя над эффективностью своих школ, я поставил задачу: "В новогоднюю ночь обязательно напишу стихи!" Поверьте, друзья, я никогда в жизни этого не делал. Если бы еще десять дней назад мне сказали: "Довгань, заканчивая свои школы, ты будешь читать собственные стихи", - я бы не поверил. Я бы поспорил на любые деньги, что этого не может быть. Все, что угодно, но только не стихи. Я же лидер, я - руководитель, я - воин, а не поэт!

Но мы с вами живем в удивительное время - время настоящих чудес. Работая в нашей звездной команде, команде чемпионов, команде больших, великих людей, я уже привык не удивляться ничему. Даже чуду.

Чудо стало нормой жизни.

Проснувшись первого января очень рано, я как обычно пробежал по зимнему лесу десять километров. В приподнятом радостном настроении я сел за письменный стол и, клянусь вам, за десять минут, на одном дыхании на бумагу легли стихи. Они выросли из самой глубины моего сердца так же естественно, как растут цветы и деревья. Словно в ответ на мои размышления моя рука сама вывела эти строки:

Мир состоит из тьмы и света
Люди-звезды горят до конца.
Освещают сердцами планету,
Остаются в веках их дела!

Слабые люди - сердца свои гасят
В черной жиже невежества, тьмы.
Их дыхание зависть сжимает,
Серость жизни без яркой мечты!

Глядя в небо, мы смотрим на звезды.
Звезды - души ушедших людей -
Нам безмолвно кричат: Горите!
Вы горите, горите сильнее!

ЧАСТЬ II

МАСТЕР-КЛАСС

ВСТУПЛЕНИЕ

Дорогой мой читатель, в первой части книги я рассказал вам свою личную историю. Почему я это сделал? Все очень просто. Во-первых, я хотел показать вам, что вы одаренней меня, талантливей, способней. Посмотрите на мою судьбу: детство и юность в провинциальном городке, пять хронических заболеваний, борьба за жизнь, три крупных разорения, сплошные ошибки и неудачи, включая две глобальные неудачи в личной жизни.

Во-вторых, я хотел сказать, что если даже такой человек как я добился успеха, то вам это сделать во много раз легче. Ваши стартовые возможности сегодня в тысячу раз лучше, чем мои в России начала девяностых годов.

В-третьих, рассказывая свою историю, я пытался понять: что же все-таки позволило мне добиться успеха? Мог ли я добиться его раньше и с меньшими потерями? Да, я боролся за жизнь и смог победить, казалось бы, неизлечимые болезни. Я смог победить пристрастие к табаку и алкоголю. Я три раза разорялся и каждый раз падал все ниже, но и возрождался три раза, поднимаясь на еще более высокую ступень. О чем это говорит?

О том, что мой успех - не случайность. Это доказывает, что есть сокровенные знания, накопленные человечеством, которые точно ведут человека к успеху. Я собирал их по крупицам годами и потому не мог воспользоваться их силой сразу и в полном объеме. Именно поэтому мой путь к успеху растянулся на долгие годы.

Сегодня я собрал их воедино и предлагаю вам, дорогой мой читатель, моя благородная звезда. Они запечатлены в последующих главах этой книги. Воспользуйтесь ими, и вы не потеряете время и не собьетесь с пути.

Могут ли эти знания гарантировать вам стопроцентный успех в жизни? Конечно, нет. Между знаниями и успехом стоит еще ваше упорство и ваше действие. Если кто-то вам скажет: «Приходите на мой семинар, купите мои методички, и я гарантирую вам, что вы будете богаты!», держитесь крепче за свои кошельки и бегите как можно дальше.

Знания - это необходимая составляющая успеха. Составляющая!

И все же ключевое слово тут «необходимая». Большинство людей на земле бедны, больны и неуспешны только по одной причине: они не знают, как жить иначе.

Как же быть успешным? Что это вообще такое - успех?

На мой взгляд, успех - это прежде всего здоровье. Среди моих знакомых очень много несметно богатых людей, но на них больно и жалко смотреть, потому что они болеют. Они летают в Швейцарию, Англию, Америку, платят бешеные деньги и пользуются услугами самых известных докторов в мире, но им ничего не помогает. Они мучаются, в их глазах можно прочесть боль, испуг и страх. Несмотря на то что они ходят как надутые пузыри, ездят на дорогих машинах, они самые несчастные люди на земле. Любой бедняк, здоровый телом и духом в тысячу раз счастливей такого богача.

Здоровье - это первая необходимая составляющая успеха. Ведь здоровье - это ваша жизнь. Если вы болеете, вы не живете, а страдаете и мучаетесь, вы не принадлежите себе и при жизни находитесь в аду. Это вам говорит человек, который сам побывал в этом страшном аду.

На второе место я бы поставил долголетие. Возможно, вас это удивит, но долголетие - это важнейшая составляющая успеха. Посмотрите на восточных мудрецов. Я много лет занимаюсь восточными единоборствами и давно оцениваю педагогов, тренеров, мастеров по восточным критериям. А на востоке - в Китае, Японии - мастером единоборств признается тот, кому уже много лет. Если вы - молодой крепкий спортсмен и успешно машете ногами и кулаками, может быть, вы даже самый сильный боец в мире, но никто не признает вас учителем. А вот если вам 86 лет, вы крепки телом, духом, абсолютно здоровы, выходите на татами и показываете чудеса, в вас сразу же признают великого мастера.

Здоровье, долголетие и, конечно же, любовь.

Любовь - это главная сила в мире. Любовь - это главное чувство для каждого человека на земле. Горе тем, кто не знает любви, страшное горе.

Для меня любовь - это категория бытия, такая же, как бесконечность, вечность, солнечный свет. Для меня любовь - это повелительница времени и пространства. Один миг любви стоит больше, чем все богатства в мире.

Помимо здоровья, долголетия и любви необходимой составляющей большого успеха я считаю реализованность, самореализацию. Каждый человек должен оставить след на земле: свои дела, своих детей. Посадить сад, построить дом, создать команду.

Ну и конечно, дорогой мой читатель, настоящего большого успеха не бывает без богатства.

Но богатство - это не только банковский счет или мешок с золотыми монетами, но и богатство души, богатство культуры, сила духа. Деньги для меня всегда были прилагательным. Настоящее дело, настоящая самореализация, постоянное саморазвитие - вот главное богатство для человека. Помните, деньги - это прилагательное.

Еще одной составляющей успеха является дружба. Может быть, для современной молодежи дружба не важна. Я видел это в Америке, в Европе, где люди уже не понимают, что такое дружба. У них есть только время, деньги, карьера. Но без друзей ты одинок. Как бы ты ни был талантлив, образован и богат, если ты одинок и тебе не с кем поделиться радостью или горем, ты будешь несчастлив. Только друг может разделить твой успех, твою страсть, твою гордость за созданное тобой. Только друг дает ощущение опоры, поддержки на бесконечной дороге жизни.

Вторая часть книги является выверенной, апробированной системой овладения искусством успеха. Проработав ее, именно проработав, вы будете обладать точным рецептом, как добиться успеха. Успех - это здоровье, долголетие, самореализация, любовь, богатство и дружба. И конечно же, я призываю вас потратить всю свою жизнь на создание команды.

Древняя мудрость гласит: «Хочешь зарабатывать один год - сей пшеницу. Хочешь зарабатывать десять лет - посади яблоневый сад. Хочешь зарабатывать столетия - вкладывай в людей».

Команда - это главный ваш капитал.

Кто же впервые обратил внимание человечества на систему успеха? Кто написал первую книгу, которая изменила суть истории, которая сделала богатыми миллионы людей? Конечно же, Наполеон Хилл. Его великая книга «Думай и богатей!», я называю ее библией успеха, издана сотнями миллионов экземпляров. Она изменила жизни сотни миллионов людей. Но самая большая заслуга Наполеона Хилла в том, что он создал целостную систему упражнений, развивающих важнейшие качества человека.

К сожалению, я не могу сказать, что оценил и полюбил эту книгу сразу. История моего знакомства с ней типична для большинства людей. Попробуй, распознай ее среди миллионов других книг. Каждую минуту в мире издается четыре книги. Разве можно в этом потоке бездарности и серости найти золотой самородок, который изменит всю твою жизнь? Мой близкий друг Альберт Шеленков в середине девяностых подарил мне эту книгу и описал ее, как творящую чудеса, как самую важную книгу в жизни любого человека. Он сделал этой книге такой промоушн, что, наверное, любой человек с восторгом получил бы эту книгу в подарок и был бы благодарен за это всю жизнь.

Но в тот момент меня переполняло чувство патриотизма, я отрицал все иностранное, особенно американское. Я считал, что мы должны держаться русской культуры, что силу нужно искать в наших корнях, что наша культура уникальна. Я и сейчас так считаю. Но, кроме того, в тот момент наша компания сражалась с иностранными конкурентами - голиафами, монстрами. Я их просто ненавидел, понимая, что их сила, опыт, финансы в тысячи раз больше наших. Но мы сражались. И когда мой друг подарил мне эту книгу, я ее даже не прочитал. Полистав несколько страниц, я поморщился, сказал себе, что это сплошные американизмы, и забыл про нее.

Через год я возвращался из Харькова, где помогал своему другу Сергею Хорошайло в его борьбе за депутатское звание, и вдруг обнаружил, что у меня в портфеле нет ни одной книги. Мы зашли в маленький книжный магазинчик, я просмотрел все полки и с разочарованием увидел одни детективы, фантастику, любовные романы - не было ни одной книги по бизнесу, управлению, истории - того, что я люблю и всегда читаю с неизменным удовольствием. Но вот в левом нижнем уголке прямо на прилавке я обнаружил желтенькую книжку Наполеона Хилла «Думай и богатей». Я вздохнул. Я вспомнил всю ту мощную рекламу, которую сделал этой книжке мой друг, вспомнил свою попытку прочитать ее, свой патриотизм, вздохнул еще раз, купил ее и поехал в аэропорт.

Я открыл ее, сев в самолет, и не выпустил из рук, пока не прочитал. Я читал ее в самолете Харьков - Киев, потом в аэропорту в Киеве, потом в самолете Киев - Москва, потом дома всю ночь. Наутро я пришел в офис другим человеком.

Я дал команду своему помощнику купить сразу пять тысяч экземпляров этой книги и в тот же день раздал ее всем своим сотрудникам. С тех пор у меня в офисе всегда лежит около сотни экземпляров, и я точно так же, как Альберт Шеленков, с восторгом раздаю их, понимая, какую великую силу, какой великий опыт эта книга в себе содержит. Я сам прочитал ее уже больше тридцати раз.

Почему я так страстно рассказываю об этой замечательной библии успеха?

Потому что за шесть тысяч лет обозримой человеческой истории, начиная с Шумерской цивилизации, впервые нашелся человек, который задал себе вопрос: «Почему одни люди богатые, а другие бедные?» И нашел на него ответ.

История создания этой книги удивительна так же, как и сама книга. Ее инициатором стал один из самых моих любимых предпринимателей - Эндрю Карнеги, сталелитейный король Америки,

выдающийся человек. Приехав в Америку неграмотным ирландским мальчиком, он зарабатывал на ткацкой фабрике 1,5 доллара в неделю. Через 40 лет он стал самым богатым человеком на земле. Все свои деньги он потратил на благотворительность. Он построил 4327 библиотек, 8 университетов, огромное количество больниц в Америке, Европе и Китае. Жил Эндрю Карнеги больше ста лет назад, и книга в те времена являлась единственным способом передачи знаний. Не было Интернета, телевидения, радио. Только через книгу люди могли получать образование, информацию, изменять свою жизнь.

Вдумайтесь, 4327 библиотек!

После его смерти в его бумагах нашли такую запись: «Первую половину жизни я буду зарабатывать деньги. Вторую половину я буду тратить их на благотворительность. Глупо оставить после себя деньги и не помочь людям».

Наполеон Хилл работал журналистом и пришел к Эндрю Карнеги, чтобы взять интервью для своей газеты. Эта встреча изменила жизнь сотен миллионов людей. Эндрю Карнеги предложил молодому журналисту изучить истории успешных людей. Он сказал: «Я познакомлю тебя со всеми выдающимися богатыми людьми на земле, ты возьмешь у них интервью, проанализируешь их истории и попробуешь найти в них закономерности, законы успеха». Так они и договорились.

Хилл взял более 500 интервью у самых успешных людей того времени. Проанализировав 500 историй успеха, он обнаружил, что успех действительно, как и предполагал Карнеги, имеет свои точные законы, соблюдая которые самые обычные люди становятся успешными. Так родилась эта судьбоносная, удивительная книга.

Сегодня книг по успеху очень много, но эта была первой.

Первоисточники всегда наиболее ценны. Наполеону Хиллу некого было копировать, не у кого было подсмотреть, взять чужие мысли. Вот почему я настоятельно рекомендую слушателям своих школ и тренингов: книга «Думай и богатей» должна всегда лежать у вас на самом видном месте. Конечно, нужно читать все книги, но эта книга особая по глубине и значимости. В области исследований успеха равных ей просто нет. И когда я покупаю книгу по успеху, написанную очередным автором, который сам успеха не добился, то я сразу невооруженным глазом вижу, какая глава из Наполеона Хилла обработана и завуалирована этим автором-неудачником.

Почему я начинаю передачу знаний об искусстве успеха с рассказа об этой книге? Потому что именно благодаря ей я начал собирать эти знания. Прочитав ее, я обнаружил: «Оказывается, любой человек

может добиться успеха!» Я нашел в этой книге подтверждение своим мыслям, своим действиям. Представляете, даже в моих чисто интуитивных, хаотичных, не продуманных действиях мне открылась закономерность. И я увидел, что такая наука есть, и она работает.

Наука успеха.

Когда я пишу об этом или выступаю на своих тренингах, я всегда удивляюсь: «Ну почему ни одна страна в мире, ни одно учебное заведение не сделало эту книгу основной, базовой для воспитания детей?». Можно не знать математику, можно не уметь писать. Я знаю крупного бизнесмена во Франции, который научился писать в тридцать лет, только после того, как стал богатым. Но это не помешало ему создать прекрасную семью, заработать огромные деньги, построить красивый дом, путешествовать по всему миру и быть счастливым. Я ни черта не понимаю в физике и математике, но это не помешало мне добиться успеха. А вот ничего не понимать в науке побеждать, не знать элементарных законов науки думать плачевно для любого человека.

Посмотрите вокруг, сколько людей болеют страшными, неизлечимыми болезнями, сколько вокруг бедных людей. 50 тысяч человек в Африке умирают каждый день от голода, физически умирают. А посмотрите, сколько умерших душ ходит по улицам в Америке и Европе. Они сытые, толстые, едят гамбургеры, но этих людей вряд ли можно назвать успешными. Посмотрите, сколько одиноких людей. Сколько нереализованных!

Когда мои дедушка с бабушкой выращивали в Ерофей Палыче огурцы, меня всегда удивляло: «Как же так, два цветка вроде совершенно одинаковые, но один называется пустоцвет, а из другого вырастает красивый огурец». Посмотрите вокруг, как много людей живут нереализованными пустоцветами. Божий дар, та великая сила, заложенная в каждом человеке, в них так и осталась дремать. Им никто не сказал, не открыл глаза, не убедил их в том, что они талантливы и гениальны. А сколько людей нелюбимых? Сколько людей на земле, которые даже не знают, что такое любовь. Да, когда-то у них было романтическое приключение в молодости, были прекрасные поцелуи и секс, но они не познали любовь, которая наполняет ваше сердце, любовь, которая раскрашивает яркими красками мир вокруг вас.

Статистика говорит, что только один человек из десяти добивается успеха. Только один человек из десяти живет полноценной, яркой, богатой, счастливой, здоровой жизнью. А 90 процентов людей на земле мучаются, страдают. Может быть, кто-то из них даже не знает, как он скучно, неинтересно живет. Но это не изменяет статистику.

стику. Если человек болеет неизлечимой болезнью и ничего об этом не знает, это незнание не делает его счастливей.

Так и успех. Вот почему я все свободное время отдаю пропаганде науки успеха, науки побеждать.

Я прошел школы самых выдающихся тренеров успеха на земле: Энтона Роббинса, Джима Рона, Аоси Акия. И еще множество бизнесменов, политиков, ученых передали мне свои знания в области успеха. Через мои школы и семинары прошло более 200 тысяч человек. Каждую неделю я улетаю в какой-нибудь город, провожу семинар на 500-1000 человек. Каждую неделю мне удается зажечь сердца сотен людей верой в то, что они могут быть успешными. Я действительно абсолютно уверен, дорогой читатель, что внутри вас есть выдающиеся способности, великая сила. Вы просто никогда к ней не обращались, никогда не пользовались, и никто вам об этом не говорил. Вот почему у вас могут возникнуть сомнения по поводу своих способностей. Но современная наука доказала, что среднестатистический человек - эти слова я провожу через всю книгу - способен усвоить все знания в мире! Все знания!

Дорогой читатель! Только вдумайтесь, какой внутри вас огромный, великий потенциал. Стать успешным - это так просто. Я бы не был столь категоричен, если бы не видел, как тысячи людей на моих глазах изменили свою жизнь. Приходя на мои Мастер-классы, люди, которым 50-60 лет, обычные рабочие, учителя, врачи, зажигали свое сердце, зажигали свою звезду, и через 5 лет их было просто не узнать. Обычный рабочий через 5 лет уже писал книги, зарабатывал огромные деньги, бросал курить, выпивать, молодец на 20 лет. Обычная пожилая женщина, которой 64 года, пройдя через мои семинары, победила неизлечимую болезнь, которая мучила ее десятилетиями, начала заниматься бизнесом и добилась ошеломительного финансового успеха. Или школьница, которой всего 14 лет, а она уже занимается бизнесом и добивается успеха в своем маленьком провинциальном городке.

Таких людей, таких судеб прошло перед моими глазами, через мое сердце тысячи, и все эти люди добились огромного, фантастического успеха. Вот почему я так уверен, дорогой читатель, что и вы тоже добьетесь успеха.

Берите эту готовую формулу успеха, формулу, выверенную столетиями и доказанную миллионами успешных людей по всему миру. Берите ее на вооружение.

И действуйте!

МЕЧТА И ЦЕЛЬ

Дорогой читатель! Я не случайно начинаю свой мастер-класс именно с мечты. Сегодня вы научитесь... мечтать! «Я давно это умею, - скажете вы. - Но мои мечты чаще всего не сбываются или сбываются не полностью». В том-то и дело, мой друг! Чтобы ваши мечты сбылись, нужно уметь мечтать правильно.

«Конечно, я желаю многих вещей, но у меня нет надлежащих качеств характера, у меня нет необходимого образования, нет нужных условий, нет...» Стоп! Сконцентрируйтесь на том, что вы очень хотите получить в жизни: кем вы хотите стать, на деньгах, славе, прекрасной семье, на реализации, но ни в коем случае не анализируйте и не думайте о том, что у вас есть сегодня. В момент принятия мечты это первое главное правило, иначе вы никогда не вырветесь из нищеты.

Почему очень важно сосредоточиться именно на мечте, на своем сердце, на своем воображении, а не на тухлом разуме, не на ничтожных мыслишках, которые пронизывают все наше сознание? Потому что ваш успех находится в сердце, в ваших чувствах, в ваших ощущениях, в вашей мечте, но никак не в логике.

Вся моя система успеха, все упражнения, которые я даю вам в этой книге, направлены на то, чтобы разбудить в вас великого гиганта, разбудить ваше великое подсознание, которое не имеет границ. Большинство людей концентрируют свое внимание на своем «я», но ваше «я» - это маленькая, на самом деле ничего не значащая частичка нашего глобального внутреннего мира.

Еще 20 лет назад ученые считали, что наше сознание, наше «я» - это верхушка айсберга, а подсознание или суперсознание - его громадная подводная часть. Сегодня наука утверждает, что наше «я» - это всего лишь маленький грецкий орешек, который лежит на вершине этого глобального айсберга. Разве может наше «я», этот маленький, крохотный грецкий орешек, изменить направление движения айсберга? Конечно же, нет. Айсбергом управляют ветры, айсбергом управляют течения, но ни в коем случае не маленький и ничтожный предмет.

В большинстве случаев люди делают глобальную ошибку. Они усердно концентрируют все свои усилия на грецком орешке - соб-

ственном сознании - и очень удивляются, почему нет изменений в жизни. На самом деле они работают над вещами, которые никакого отношения к изменению их жизни не имеют.

Нужно раз и навсегда уяснить, что вами управляет великая сила под названием «суперсознание». Эта великая сила может творить чудеса, она может менять вашу судьбу, менять обстоятельства, состояние вашего банковского счета, да так быстро, как вам и не снилось. Эта великая сила помнит абсолютно все, что происходит с вами на протяжении всей вашей жизни. Каждые три секунды ваш мозг как бы делает фотографию окружающего мира: все, что вы видите, все, что вы ощущаете, запахи, звуки, видеоизображения, - все это заносится в подсознание. Это происходит каждые 3 секунды, в минуту это 20 раз, а за час это 1 200 раз. Умножьте это на количество часов, которые вы живете на этом свете, и вы получите такой банк данных, какой не может сохранить, каким не может управлять ни один компьютер.

Наш мозг - это самый совершенный суперкомпьютер в мире. Пока еще ни ученые, ни компьютеры - все, какие есть в мире, не могут воспроизвести даже 0,001 части тех возможностей, которыми вы обладаете.

Как отделить сознательное от бессознательного? Очень просто. Когда вы засыпаете, во сне вы не ощущаете своего «я». Ваш сон - это что-то вроде сладкой, приятной, маленькой смерти вашего «я». Вы не ощущаете себя ни дедушкой, ни студентом, ни школьником, ни взрослым, ни молодым, - вы просто проваливаетесь в глубокий сон, и ваше «я» отключается. Вы спите, но ваше суперсознание в этот момент работает - оно проводит огромную, колоссальную работу. Именно оно управляет всей вашей жизнью, именно оно на уровне всего вашего интеллекта, всей вашей интуиции или вашего внутреннего голоса дает вам команду, куда идти или что делать. Именно это суперсознание воздействует на окружающий мир: на людей, с которыми вы общаетесь, на организации, в которых работаете или с которыми будете работать.

Моя задача - научить вас легко и просто управлять этой великой силой. С ее помощью вы можете изменить свой характер, свои способности - через подсознание это очень легко. Внутри вас огромный потенциал, внутри вас огромные силы. А внешне вы - обычный пенсионер, школьник, учитель. Так вот, чтобы изменить жизнь, мы с вами будем учиться изменять свое суперсознание.

Какие для этого есть инструменты? Прежде всего цель, мечта. На второе место я бы поставил слово, на третье - нашу осанку и улыбку, на четвертое - наши мысли, на пятое - уверенность, на шестое - отношение к неудачам.

Остальные главы, которые вошли в эту книгу, несут в себе особый заряд. Эти главы помогут вам не просто добиться успеха, а удержать успех на долгие времена, добиться большого, огромного успеха.

Но все начинается с мечты.

Чтобы четче ощутить на себе влияние мечты, нужно всегда представлять себя капитаном, который ведет свой корабль через океан жизни, огибает рифы, опасные скалы, стойко держит удар ураганных ветров, спокойно переносит зеркальный штиль. Капитаном, который четко понимает, что будущее - это беспроглядный ночной, бесконечный горизонт. Миллионы вариаций принятых решений, миллионы случайностей.

Как капитан, ведущий свой корабль по морю жизни, вы всегда должны видеть впереди, в бесконечной темноте будущего, свой яркий маяк под названием «Цель».

Просыпаясь утром, мысленно обратите свой взор в будущее. Видите вы свою звезду, видите тот свет, на который держите курс? Самое страшное - потерять цель. Самое страшное, когда цель у тебя украли, а таких людей ох как много будет в вашей жизни. Из самых добрых побуждений огромное количество неудачников постоянно будет воровать вашу цель, выкручивать яркую лампу из фонаря вашего маяка. Если корабль ваш наскочил на подводные скалы и вы получили удар, да такой, что зубов не сосчитать, цель может уйти из виду. В этот момент боли, страдания и разочарования вы можете забыть о ней. В большинстве случаев она просто исчезает.

И первое, что должен делать капитан, - не считать пробоины, не смотреть, что погребло, а спросить себя: «Вижу ли я свой маяк, свою мечту? Куда мне плыть, куда направить свой корабль?» Если вы не видите цель несколько дней, вполне возможно, что вы уже плывете в обратном направлении или незаметно для себя повернули руль в другую сторону. Вы прикладываете все свои усилия, боретесь за спасение корабля, делаете все, чтобы корабль набрал нужную скорость. Но горе! Вы плывете совсем в другую сторону.

Когда кораблем управляет хороший, крепкий капитан, особенно в зоне айсбергов, он ни на секунду не отрывает внимание от курса корабля. Ни на секунду! Вы скажете: разве океан жизни, в котором мы плывем, можно сравнивать с зоной айсбергов и всевозможных подводных рифов? Конечно! Жизнь - это самый сложный фарватер в мире.

Почему же мы - капитаны своей жизни, капитаны своих кораблей - так часто забываем о мечте, о том, ради чего мы живем? То нам кажется, что на нашем корабле пожар, потом забарахлил мотор, и

мы целыми днями бегаем, тушим пожары, ремонтируем моторы и заделываем течи, просто ложимся спать, уезжаем в отпуск, обедаем и пишем письма. А наш корабль, брошенный, сиротливо покачивается на волнах и постепенно обрастает ракушками, стареет, гниет... И вот он уже ни на что не годен, и место ему - на кладбище кораблей.

И вдруг мы спохватываемся: «Постойте, а как же порт нашего назначения? Как же наша мечта? Почему она не сбылась?» И начинаем винить жизнь, суету - все на свете. Кроме себя - капитана, который никуда не вел свой корабль.

Итак, наказ капитану. Проснулся и, прежде чем что-либо делать, посмотри в будущее, посмотри вдаль. Увидь свою мечту, увидь свой маяк! Как только есть свободная минутка от оперативной работы, опять же, посмотри в будущее - на свой маяк. Перед сном сверь свое движение с картой, сверь свои действия с мечтой - ярко светит твой маяк или поблек? С этого начинается принципиальное изменение жизни.

Это особая глава, и относиться к ней нужно по-особому. Это уже не просто бодрящее, познавательное чтение, а титаническая работа, действие.

Вооружитесь ручками - вам придется записывать ключевые моменты! Почему необходимо записывать важные мысли, почему необходимо записывать точные формулировки? Дело в том, что, когда вы пишете, включается моторная память, меняется химический состав вашей крови, и запоминание происходит намного быстрее. Но нам с вами важно не запомнить какие-то умные, красивые вещи, а изменить свою жизнь.

Моя книга направлена на то, чтобы вы в самое короткое время изменили свою жизнь. Знать и изменить - в этом большая разница. Множество людей в мире читают умные книги, но в их жизни ничего не происходит.

Я всегда привожу своим слушателям такой пример. Я говорю, дайте любого из вас поместим в Ленинскую библиотеку на целый год. Вас будут кормить и поить. И целый год вы будете читать самые умные книги в мире. Изменится ли что-то в вашей жизни? Весь зал хором отвечает: «Конечно же, нет!» Потому что читать умные книги - это не значит жить счастливой жизнью, не значит добиться богатства.

Знания и богатство - это абсолютно разные вещи. Сколько я знаю бедных умников, которые все глаза испортили, читая, на их взгляд, самые полезные книги. Но в их жизни ничего не меняется, они ничего не могут дать своим детям, они ничего не могут дать сами себе.

Наша с вами задача - измениться, реально стать богатым человеком, реально добиться своей мечты.

Итак, четкие определения под запись. Что такое мечта?

1. Мечта - это абсолютно точные координаты, куда я веду свой корабль.

Допустим, вы мечтаете построить семейный дом, уютное гнездо, наподобие тех, что строили наши предки: своя земля, свой сад, свои теплые прочные стены, свой мир - основа жизни, основа общества, где вы счастливы со своими родными, друзьями. Ваш прекрасный сад цветет бело-розовыми дурманящими цветами весной. Там же вы посадили кедры - благороднейшее дерево на земле, символ вечности. Вы вдыхаете аромат этих исполинов, вы счастливы, зная, что семейное гнездо перейдет когда-нибудь вашим детям и внукам, и они будут по-доброму вспоминать вас всю свою жизнь.

Я специально в качестве примера использую образ дома. Через мои семинары прошло очень много людей. И когда я спрашиваю: «Кто хотел бы построить себе уютный дом?», руки поднимает весь зал.

Нашему сознанию не всегда понятен образ денег. Слово «богатство» для нас часто - пустой звук, потому что большинство из нас никогда не были богатыми. Это все равно что сказать чукче (в данном случае чукча - это наше с вами суперсознание), который ни разу в жизни не пробовал апельсин: «Дорогой чукча, если ты убьешь десять медведей, ты получишь 50 ящичков апельсинов». Но чукча не знает, что это такое и почему ради этого непонятого предмета он должен рисковать жизнью! Вряд ли апельсин станет для него хорошей мотивацией. Чукча обалдевает от такого предложения, но охотиться не идет. Тогда мы ему говорим: «Чукча, отличная новость! Ты получишь в качестве приза не пятьдесят ящичков апельсинов, а целых сто!» Но чукче, ни разу в жизни не пробовавшему апельсин, по барабану - пятьдесят ящичков или сто. Да хоть бы и десять тысяч! Это все равно не заставит его бегать по тундре, чтобы добыть десять медведей.

Так вот, дорогие друзья, у большинства людей суперсознание не знает, что такое богатство. Для него все равно, сколько денег будет лежать на чековой книжке - миллион или десять миллионов долларов. Оно никогда не работало с такими категориями, никогда не пробовало этот апельсин. Поэтому мы сразу же договариваемся - делаем для него, для нашего чукчи, понятный и знакомый приз: прекрасный дом, родовое гнездо. Домов-то он много видел: и в глянце-вых, красивых журналах, и в богатых районах вашего города - посмотрите на дом какого-нибудь местного богатея или начальника.

Согласитесь, в виде дома богатство выглядит понятнее: вот моя большая спальня с высокими потолками, с прекрасной кроватью из Италии, когда на нее ложишься, проваливаешься и ощущаешь себя как в раю; а это - огромный плазменный телевизор во всю стену, включаешь его, не вылезая из этой прекрасной итальянской кровати, и будто оказываешься в кинотеатре; а вот джакузи - гигантская ванна с бурлящими пузырьками; это - великолепная гостиная, где в камине горит живой огонь, и вы с близкими и друзьями пьете чай, ведете добрые беседы; это - ваш гараж, где стоят два или три новеньких автомобиля; а это - детская комната, где будут играть ваши дети, внуки или просто дети ваших друзей, которые приедут в гости; это - огромная гостевая спальня...

Согласитесь, такие образы как точная цель наших усилий более понятны нашему сознанию.

Что же мы с вами делаем дальше? Вырезаем из дорогущих журналов фотографию того дома, который нам больше всех нравится, фотографии красивых интерьеров, спален, гостиных и наклеиваем в свой альбом мечты - именно так называется ваше учебное пособие. Так делаю я, так делает большинство слушателей наших курсов.

Если, прочитав эту главу, вы, как ошпаренный, не побежите и не купите красивую тетрадь или альбом и не начнете работать, забудьте о своей мечте. Если вы не можете вырезать и наклеить в альбом то, к чему стремитесь, чтобы запустить свое суперсознание, значит, дорогой мой, вы - бездельник. Если у вас не хватает ума и терпения проделать такую маленькую и приятную работу, то о каких действиях, о каком изменении жизни еще можно говорить?

В нашей команде мы проводим старт-тренинг с новичками - с теми, кто только встает на путь богатства и успеха, и всегда начинаем его с альбома мечты. Каждый приходит на следующее занятие со своим альбомом и вклеенными туда картинками, - какой у него будет дом, как будет выглядеть спальня, гостиная, гараж.

Затем он будет вклеивать в него фотографии или картинки с автомобилем, яхтой, самолетом, о которых мечтает. Затем, когда идет командная работа, мы садимся в круг, и каждый из наших слушателей, как правило, это очень интересные люди, рассказывает другому человеку о своей мечте. Пять, десять таких рассказов за вечер полностью изменяют сознание.

Естественно, это только первый шаг, но если этого первого шага не сделать, остальные тренинги можете не посещать. Ведь мечта -

это, как я уже говорил, маяк, который вы зажигаете сами, и на свет которого вы, как капитан, ведете свой корабль. Пока вы не зажгли этот маяк, знания ораторского искусства, психологии, NLP - все это не принесет вам никакой пользы.

Почему так важно каждый день перелистывать альбом своей мечты? Чтобы ярче загорелся ваш маяк! Чтобы четче было видно будущее, ради чего вы делаете свои усилия, куда вы направляете свое суперсознание. И когда вы десять раз разным людям расскажете о своей мечте - пылко, страстно, как влюбленный юноша о любимой девушке, - ваше суперсознание все это зафиксирует. И четкие образы, подкрепленные вашими уверенными, страстными словами, станут точками опоры для вашего суперсознания. Теперь оно знает, в каком направлении и для чего использовать весь свой гигантский потенциал. Теперь ваш суперкомпьютер перепрограммирует ваши мысли и действия на выполнение этой четко сформулированной задачи.

Поверьте, внутри вас дремлет великая сила, и самое маленькое, что она может для вас сделать, это построить свой прекрасный дом с кедровым парком и замечательным садом. Подчеркиваю, это самое маленькое, что может сделать для вас ваше суперсознание. Эта задача - для первоклашек.

Представьте, что сейчас жизнь ставит перед вами очень важную задачу: узнать, сколько будет дважды два. Вы улыбнетесь и скажете: «Конечно, четыре!» Если правильно поставить цель, если использовать техники, которые даются в этой книге, так же легко ваше суперсознание построит или купит вам дом, выиграет в лотерею, получит по бартеру - это абсолютно не важно, как, но этот дом у вас будет. И этого добиться намного легче, чем вы думаете.

Итак, в альбоме все наклеено. Что мы делаем теперь? Мы беремся за описание. Мы точно пишем в этом альбоме, сколько в этом прекрасном и уютном доме будет комнат, какие комнаты, стараемся описать каждую комнату, мы точно описываем, какого цвета стены в нашем доме, какой камин, какая лестница, мы стараемся так, как мы это делали с вами в школе в виде сочинений. Бери ножницы, бери журналы, бери клей, бери авторучку и начинай действовать. Если вы очень устали на работе, а дома не дают сосредоточиться маленькие дети, - дождитесь ночи, вставьте спички в глаза, чтобы они не закрывались, и действуйте!

Поверьте, дорогой читатель, эти смешные, детские на первый взгляд действия изменяют всю вашу жизнь.

Когда вы точно описали, как выглядит ваш дом, напишите, где он будет находиться, в каком городе, в каком районе. После этого опишите запахи нового дома. Включите все свое воображение, всю свою фантазию и представьте, что вы вошли в свой новый дом - почувствуйте его запах. Запах свежей краски, лака, новой мебели, дорогой кожи, ткани. Придумайте, как будет пахнуть ваш новый дом! Сходите в дорогой мебельный магазин и понюхайте, как пахнет новая дорогая мебель.

После того как вы описали запахи своего дома, переходим к звукам.

Концентрируем все свое внимание на звуках вашего нового, прекрасного дома. Наверное, это будет ваша любимая музыка, - она тихо льется или гремит во всю мощь, как вам больше нравится, из динамиков вашей суперсовременной аудиосистемы. Наверное, это радостные голоса ваших близких. Представьте, что вы стоите посреди своей светлой гостиной и слышите детский смех, разговоры, восхищенные восклицания ваших друзей, песни под гитару или умиротворяющие звуки фортепиано. Представьте эти звуки, улыбнитесь и опишите их.

Затем приступаем к еще более важной работе.

Ваши чувства. Опять включаем всю свою фантазию, всю свою волю и начинаем представлять: вы сидите за красиво накрытым обеденным столом, вокруг ваши близкие, гости, вы празднуете новоселье. Загляните в свое сердце, в свою душу. Все ваше существо переполняет радость, гордость, вы в эйфории, вы на десятом небе, вы - самый счастливый человек на свете! Потому что сбылась ваша мечта.

Теперь самым тщательным образом опишите свои чувства. Понимаю, с непривычки это будет тяжеловато, но кто сказал, что все должно даваться легко?!

Нищета, бедность, теснота малогабаритных квартир убивают нашу мечту, наше воображение. Как говорил наш великий писатель и философ Достоевский: «В маленькой комнате маленькие мысли». Вы сидите, вырезаете, наклеиваете красивые картинки, мечтаете, ставите цель - меняете свою жизнь, а ваш предатель-ум вам говорит: «Ты что делаешь, идиот! Иди спать, завтра рано на работу. Начитался всяких бредовых книжек, хватит придумывать - тебе уже 55 лет. Тебе пять лет до пенсии, а ты мечтаешь. Может, тебе в психушку сходить, там тебе выпишут таблетки, которые быстро избавят тебя от этой глупости! Просто живи и не высывайся, зарабатывай на свою нищенскую пенсию!»

Я понимаю, что ум, который говорит вам это или что-то подобное, - это самый большой наш враг, самый большой негодяй в мире. Он знает, что у вас точно не будет этого дома, потому что ваша зарплата или пенсия - всего лишь 100-200 долларов в месяц, вы и ваши дети плохо питаетесь - о какой мечте может идти речь! И вот здесь самый главный ваш выбор - взять на вооружение великие знания и делать альбом своей мечты или бросить ножницы, бумагу, клей и идти спать, потому что завтра с утра надо ехать на огород копать картошку.

У вас есть выбор. Послушаете свой ум - останетесь нищим. Послушаете свое сердце, свою мечту - у вас появится шанс изменить эту жизнь.

Сам по себе альбом и те действия, которые необходимо, просто необходимо сделать в начале пути, не изменят вашу жизнь, но они дают вам шанс, они направляют вашу великую силу на осуществление вашей мечты.

Представьте, что перед вами стоят ангел и дьявол. Дьявол - ваш ум, который знает, что вы должны всю жизнь страдать и мучиться; ангел - ваше сердце, ваша душа, которая мечтает о лучшей жизни для вас, ваших детей и внуков. Весы, вечные весы добра и зла, вечный дуализм, вечное раздвоение, вечный выбор: пойти спать, насладиться сном или потратить 30 минут на альбом мечты и выполнить задание.

Да, это тяжело - работать, когда все спят. Но с мечтой необходимо работать. Это самая важная работа. Поработать полчаса и подарить себе яркую, прекрасную, богатую, фантастическую жизнь или поспать на полчаса больше и продолжать делать то, что вы делали вчера, позавчера, много лет подряд, и ничего в своей жизни не изменить. А еще хуже - залить свою лень алкоголем и вообще забыть о том, что есть другая жизнь.

Я всегда советую своим слушателям объединяться в кружки, объединяться в команды. Объединяются же алкоголики или рыбаки по интересам. Так и вы старайтесь найти в своем городе курсы «Эдельстар», команды «Эдельстар», там такие же ненормальные, как и я, как и вы, люди, которые поверили, что «Звезды с небес не достают, их в своем сердце мечтой создают».

Командой легче противостоять серому болоту.

А теперь, дорогой читатель, соберите все свое мужество. Отключите свой дьявольский ум, который тащит вас в нищету. Который запрещает вам мечтать, запрещает использовать самые современные техники, сделавшие богатыми уже десятки, сотни миллионов

людей на земле. Отключите его, и после описания своих чувств напишите в альбоме печатными буквами самые крамольные мысли.

Выделите их другим цветом или жирной чертой.

Поблагодарите судьбу за то, что этот дом у вас уже есть. Поблагодарите природу-матушку, поблагодарите космос, своих близких и родных людей, поблагодарите случай, поблагодарите Бога, поблагодарите все, во что вы верите, за то, что этот дом у вас уже есть. Запишите в вашей тетради, в вашем сердце, в вашем подсознании эти великие слова благодарности за то, что у вас есть прекрасный дом, ваше удивительное семейное гнездо.

Задание, с одной стороны, простое, с другой - не из легких, ведь я прошу вас сделать это с настоящим чувством веры в свой большой успех, в свою мечту. Представляю, как ругается ваш ум! Это задание не для слабонервных, ведь ум вам говорит: «Ну, ты совсем спятил, ты совсем идиот! Нас с тобой завтра выгонят из этого общежития, нам нечем кормить детей, а ты благодаришь судьбу и какой-то космос за то, что у тебя есть этот шикарный дом. Да он стоит не меньше двух миллионов долларов! Как ты можешь кого-то благодарить, если в кармане у тебя ни копейки. Тебе за комнату заплатить нечем!» Ваш ум говорит: «Посмотри в окно, там снег идет. Завтра тебя выгонят из общежития, ты будешь стоять подле той скамейки и замерзнешь, ты завтра бомжем станешь. Как ты смеешь благодарить судьбу за такую жизнь? Это уже через край! Это уже лишнее!»

А другой изошренный ум будет жить в бедности, но смеяться и ехидничать по поводу этого великого упражнения.

Почему оно великое? Потому что оно сделало богатым меня. Его секрет раскрыл мне один из богатейших и выдающихся людей на земле - человек, у которого яхта стоит больше 50 миллионов долларов, картин в доме на 150 миллионов долларов. Ему 80 лет, он молод и душой и телом, у него прекрасная семья. Я поверил своему учителю, а потом нашел эти упражнения и в NLP-книгах.

Почему я так настаиваю, чтобы вы выполнили эти действия? Я разорялся три раза, но после каждого разорения становился еще богаче, я победил кучу хронических заболеваний, и сегодня здоров, молод душой и счастлив. У меня тысячи друзей по всему миру. Вот что дает мне силы убеждать вас идти по этому пути. Даже если вы сегодня не понимаете, зачем вы это делаете, поверьте мне и просто строго выполняйте мои наставления.

В данной ситуации я сражаюсь на стороне добра, на стороне вашего ангела, вашего сердца, вашей души. И мне абсолютно напле-

вать, что вам внушает ваш внутренний голос, ваш ум. Мне наплевать, что он смеется, плачет или заставляет крутить ваш указательный палец у виска. Мне наплевать, потому что я точно знаю, каким прекрасным будет результат, когда вы придете в порт вашей мечты.

С кем вы? Со мной, с мечтой, с желанием лучшей и прекрасной жизни, или с негодяем-умом, который и привел вас в эту нищету, который и поставил вас в эти условия, а теперь не хочет и пальцем пошевелить, чтобы вытащить вас оттуда?

Вы хотите реализовать свои возможности, вы понимаете, что можете очень много сделать для мира, для своих близких и родных, но вы оказались в таком положении, что дай бог себе-то помочь, не говоря уже о других, обо всем мире. Вот почему, дорогой друг, я называю вас благородной звездой, вот почему я так страстно пытаюсь найти самые убедительные слова, чтобы вы изменили свою жизнь. Все начинается с вашей мечты, с вашего сердца, с вашей души!

Пишу эти строки, а самому хочется оказаться рядом с вами. Взять вас за плечи, встряхнуть, передать вам свою уверенность, передать свою силу. Но я-то знаю, что сила передается на расстоянии, я-то знаю, что эта книга и есть мощное, связующее звено между моими учителями, мной и вами, именно вами, мой дорогой читатель. Я знаю, через эти слова, через эту на первый взгляд абракадабру я передаю вам всю великую силу наших предков.

Итак, альбом мечты готов. Теперь начинаем подключать еще одну важную технику, которая называется NLP - нейролингвистическое программирование.

Наше суперсознание больше всего воспринимает образы, картинки. Вот почему мы с вами вырезали все эти фотографии и пачкали руки в клее. Нам необходимо было создать четкие, яркие образы: где мы хотим жить, куда хотим привести свой корабль. При помощи этих картинок мы указали своему суперсознанию точный, совершенно понятный курс.

Суперсознанию важнее знать «куда», а не «как». Как мы с вами будем плыть в этом бесконечном океане, никто не знает. Никто не может предугадать, какой будет погода через месяц, какие штормы или штили ожидают нас через сто миль, какой будет наша скорость. Разве могли мы двадцать лет назад предположить, что будут сотовые телефоны, Интернет, что развалится Советский Союз и разразится война между мусульманским и христианским миром? Разве могли мы предположить, что нефть будет стоить так дорого? Конечно, нет!

Каждый последующий год в мире науки делается открытий больше, чем за предыдущие пять лет. Речь идет о глобальном ускорении, глобальном изменении жизни. Вы можете просидеть пять лет в институте и изучить целую отрасль, а когда вам вручат диплом, эти знания будут уже никому не нужны. Они уже устарели. Вот почему так важен альбом мечты. Это указание координат, куда мы с вами плывем.

Но постойте, то, что мы сейчас проделали, еще нельзя назвать точными координатами. Обязательно нужна дата. Представьте, что ваше сознание запрограммировалось так, что вы плывете к своей мечте бесконечно. Нас с вами это не устраивает - мы точно должны знать, когда у нас будет наш прекрасный, наш удивительный дом. Поэтому смело ставьте дату новоселья - год, месяц и день. Конечно, нужно быть реалистами, завтра это не произойдет. Слишком долго, мой дорогой друг, мы мечтали неправильно, слишком долго наш корабль носило между островами «Бедность» и «Глупость».

Берите реальный срок в пять-десять лет. Если вы уверены, что, поставив цель, вы все свое время отдадите ее достижению, станете для этого работать круглосуточно, можно смело ставить пять лет. Если вы сомневаетесь, прикидываете что-то и планируете действовать, не торопясь, - это тоже хорошо. Главное - хоть как-то действовать, главное - хоть что-то менять в жизни. В этом случае пишете десять лет, и вы не ошибетесь.

Вот теперь, когда определен срок исполнения вашей мечты, можно сказать, что в ваших руках точная морская карта с четко обозначенными координатами, куда ваше суперсознание должно привести свой корабль.

Первый шаг сделан.

Так что же такое NLP? В нашей стране люди его почему-то боятся. Их запугали тем, что с помощью NLP секретные службы и секты зомбируют народ. И люди воспринимают эту прекрасную, удивительную науку, как нечто, таящее в себе опасность. Это полная чушь! Не бойтесь слова «программировать»! Это не более чем образы и слова, которые мы и без того используем каждодневно. Но в отличие от бесконтрольного, хаотичного их использования, мы будем делать это осознанно и, главное, с отличным результатом. Изучая NLP, вы раскрываете в себе новые возможности, и, если вы будете знать, как происходит программирование, уж вас-то, будьте уверены, никто запрограммировать не сможет.

Как и любая новая наука, NLP многими встречается в штыки. Но хотите вы этого или нет, она есть, она существует, она приносит

плоды, и лучше, когда она приносит позитивные плоды. Давайте заставим эту прекрасную науку работать на вашу мечту, на создание вашего прекрасного дома.

Лучше всего программировать наше суперсознание, когда мы с вами полностью расслаблены, когда отдыхаем. Чем более вы спокойны и расслаблены, тем эффективнее суперсознание воспринимает образы и команды.

Поэтому, когда вы просыпаетесь, нежитесь несколько минут в постели, когда вы полностью расслаблены, находитесь в состоянии дремоты, между сном и явью, в этот момент нужно включать ваш мысленный видеомаягнитофон. Вы мысленно включаете фильм о самой прекрасной мечте на свете, фильм о вашем доме, фильм, как вы празднуете новоселье в этом доме.

Этот рекламный ролик - захватывающий и прекрасный - на ближайшие десять лет будет самым важным фильмом в вашей жизни. Главный его герой - вы. Абсолютно счастливый, вы стоите в кругу друзей в великолепной, светлой гостиной. Вы слышите чарующую музыку, чувствуете запахи свежей краски, новой мебели, кожи. Вы видите себя со стороны или внутри этого кадра, это неважно, главное, вы видите себя самым счастливым человеком на свете, потому что ваша мечта сбылась. В этом фильме вы чувствуете, как ваше сердце наполняется радостью и гордостью за то, что вы добились своей мечты, вы слышите поздравления своих друзей, родных и близких, вы слышите свой смех, вы радуетесь. Это самый вкусный, самый теплый, самый светлый фильм в вашей жизни.

Этот фильм и есть тот золотой ключик, который подарила вам судьба. Ключик, которым вы откроете волшебную дверь вашей новой жизни, полной радости, счастья и любви.

Этот прекрасный, воображаемый фильм уже изменил жизнь миллионов людей, которые были в еще более пожилом возрасте, чем вы, которые были в еще более бедственном положении, чем вы. Сегодня они богаты и счастливы, потому что взяли на вооружение эту технику, эти упражнения, эти знания и стали их применять.

И вот вы проснулись. Но не встаете с постели, а сразу включаете этот прекрасный фильм. У кого-то с первого раза может и не получиться, но старайтесь - снова и снова, до тех пор, пока фильм не пойдет, как живой. Помните, без него впереди вас ждет только бедность, разочарование и нищета.

Дальше вы начинаете применять самые простые техники NLP. Вы даете себе команду сделать картинку в два раза больше. Ваша

команда - это ваш внутренний голос, но он звучит очень громко, безапелляционно, как приказ генерала солдатам: «Сделай картинку в два раза больше!» И вот ваши мысли, ваша фантазия, ваше воображение начинают выполнять эту команду, и вы видите, как картинка увеличивается, становится больше и больше. В этот момент вы говорите себе: «В два раза больше радости, в два раза больше гордости, в два раза больше счастья наполняют мое сознание, мое тело. Я - самый счастливый человек на свете!» Затем тот же самый внутренний голос, тот же генерал таким же уверенным, приказным тоном командует: «В два раза ярче! Сделай картинку в два раза ярче!» И ваши солдаты: фантазия и воображение начинают раскрашивать эту картинку более яркими, фантастическими, волшебными цветами. Она становится яркой, святящейся, переполняется радостью. При этом вы чувствуете воображаемые запахи новой мебели, новых стен, слышите голоса и смех гостей.

Наступает черед третьего действия. Вы представляете, что вы - мощный магнит, притягивающий к себе это прекрасное будущее. И неважно, что у вас болят суставы, а в голове еще осталась бедность, главное, что волею воображения в своем будущем вы абсолютно здоровы, счастливы и богаты. Вы притягиваете эту картинку - все ближе и ближе, и как только она оказывается рядом, вы мысленно делаете шаг и входите в это светлое будущее, сливаетесь с ним.

И вот здесь начинается главная работа. Полное внимание, услышьте меня! В этот момент, когда вы слились со своим прекрасным будущим, несмотря на сегодняшнюю нищету и болезни, вы начинаете благодарить судьбу, природу, космос, Бога, ваших близких людей за то, что у вас есть этот прекрасный дом. И чем ярче, искренней, сильней будет ваша благодарность, тем быстрее осуществится ваша мечта.

Это упражнение работает так же, как сила притяжения Земли. Подбросьте любой предмет в воздух, и вы увидите, что он упадет. Так же ваше суперсознание притягивает вашу мечту. Это не теория, дорогой мой читатель, не вымысел, это - практика, это - самые сокровенные знания нашего мира. Способ заставить великую, почти незадействованную силу суперсознания работать на ваш успех.

Конечно, ваш ум опять как последняя сволочь, как последний негодяй скажет: «А я не верю, что эта чепуха может изменить мою жизнь!» Что ж, оставайся в нищете. Более сильного упражнения в мире человечество еще не придумало. Более сильного способа зазвездить звезду успеха просто не существует.

Чью сторону, дорогой читатель, вы примете: сторону вашего ума - злобного кривляющегося карлика, или сторону суперсознания - вашего всемогущего ангела?

Посмотрите, сколько вокруг бедных людей и сколько богатых. Если мы уберем воров, жуликов, коррупционеров, то по-настоящему богатых, которые сами смогли запустить производство, создать свою команду, свой бизнес, - единицы. Возьмите калькулятор и разделите число богатых, живущих в вашем городе, на число бедных - вы получите точную цифру. Например, десять из ста тысяч. Может, больше, а может, меньше. Главное, именно столько шансов стать богатым у вас есть, если вы пойдете на авось. Это тоже путь. Но нужно помнить, что в этом случае ваше суперсознание, напичканное отрицательными образами, негативными словами и мыслями, обязательно приведет вас к катастрофе и бросит ваш корабль на рифы боли и страдания.

Итак, мы записали первую формулировку: «Мечта - точные координаты». Записываем вторую.

2. Мечта - это мой учитель.

Да-да, не удивляйтесь, мечта - ваш учитель! Когда вы находите вашу мечту, когда начинаете с ней работать, создадите альбом мечты, у вас появляется учитель. Представьте, что вы стоите в лесу на красивой лесной поляне, смотрите вдаль и видите - летит дельтаплан. Такое легкое, цветное крыло, человек парит, как птица, свободно управляя полетом.

У вас появилась мечта - летать как птица при помощи этого красивого крыла. И вот ваша мечта начинает вас учить. Она говорит вам: «Найди людей, которые знают, как управлять дельтапланом». Ваша мечта говорит вам: «Найди книги по аэродинамике, книги, которые откроют тебе тайну парения». Смотрите, ваша мечта начинает командовать вами: с кем дружить, какие книги читать, на какие курсы записаться. И чем ярче, светлее, добрее будет ваша мечта, тем более добрые, полезные знания вы получите, идя по жизни.

3. Мечта - это мощный источник энергии.

Сегодня я работаю по 18-19 часов в день, а иногда и по 20. Вы думаете, я устаю, мучаюсь от этого? Нет, у меня есть большая мечта - изменить весь мир, создать великую компанию для наших детей и внуков, компания, которая будет жить столько, сколько и вся человеческая цивилизация. У меня есть мечта - объединить русских, китайцев, немцев, голландцев, американцев. У меня есть мечта - дать людям свободу от этих монстров - «хозяев жизни». У меня есть меч-

та - передать нашим детям самые сокровенные знания, чтобы они были более счастливыми, чем мы, чтобы они не делали ошибок, какие делаем мы. У меня есть мечта - построить великий Университет успеха, который будет воспитывать будущих руководителей, управленцев будущего, благородных, сильных и честных.

Вот почему я получаю столько энергии. А вот, представьте, если бы у меня была мечта надеть самые дорогие часы в мире? Те самые, которые стоят несколько миллионов долларов. Ну и что? Что изменится от этих часов? Как я люблю повторять своим ученикам: «Сто раз в день не покушаешь, сто костюмов не наденешь, на ста машинах не поедешь».

Недавно я сделал для себя открытие. Оказывается, в России есть богатые люди, которые не могут позволить себе прийти в одном и том же платье или в одном и том же костюме на следующую встречу. Их гардеробные занимают место с большую квартиру - десятки квадратных метров с бесконечными вешалками, полками, коробками и манекенами. Есть специальные люди, которые следят за их одеждой, покупают им эту одежду, разрабатывают им стиль и дизайн. Представляете, какая скучная жизнь, какие ничтожные интересы у этих людей! В тот момент, когда несколько миллионов детей в России голодают, когда огромное количество врачей и учителей не получают зарплаты, эти пустые, совершенно бездарные люди вкладывают бешеные деньги в тряпки, которые им шьют в Париже, Милане и Риме.

Когда вы выбираете благородную мечту - создать семейное гнездо, изменить жизнь людей к лучшему, вы начинаете жить полноценной, наполненной счастьем и радостью жизнью, и ваша мечта становится для вас бесконечным, неисощаемым источником светлой энергии.

Напишите в своем альбоме мечты: «Моя мечта - это мощный, безграничный, самый сильный источник жизненной энергии».

Хочу заметить, что от этой энергии зависит не только состояние вашего кошелька, но и ваше здоровье.

Мне очень нравится изучать самого себя. Я так же, как и вы, огромный космос. Мой внутренний мир не имеет границ, он намного больше, чем все вселенные, которые нас окружают, он намного больше, чем бесконечность. Наблюдая за собой на протяжении двух десятилетий, я обнаружил, что как только у меня появляется глобальная мечта, связанная с изменением жизни множества людей, у меня сразу же появляется невиданная сила, я начинаю ощущать приток мощной, светлой энергии. Попробуйте - у вас будет точно так же!

Наш пессимист-ум говорит, что все это чушь, ерунда, этого не может быть. Вот женьшень, аскорбиновая кислота, глюкоза, наркотики - вот это дает человеку энергию. А мечта энергию дать не может.

Но это говорит нищий ум, который вырос в маленькой квартирке и ни разу не пробовал, что такое богатство, что такое большая мечта, великая идея.

Я знаю, дорогой читатель, как тяжело побороть свой ум. Поверьте, я вырос в нищей среде, в бедности, мое детство наполняла любовь родителей, но у нас не было даже автомобиля, чтобы съездить на рынок или в лес за грибами, всегда приходилось с кем-то договариваться, чтобы куда-то отвезли, что-то привезли. Поэтому я знаю, о чем пишу. Эти знания, этот опыт я пропустил через каждую клеточку своего организма, через каждый ген. Со своим нищим умом, нищим видением мира я борюсь всю жизнь. Продолжаю бороться и сейчас. Комплексы, которые мы получили в детстве, - ужасны. То не делай, туда не ходи, не стучи, не кричи - разбудишь соседей... Окрики, ограничения, наказания - это и есть жесточайшее зомбирование бедного общества.

Зажигайте как можно ярче свой маяк, свою мечту. Делайте это не только утром и вечером, но и в автобусе, электричке, на остановке - используйте каждую минуточку, которую вы можете посвятить своему будущему, своей мечте. Ваш ум будет стараться ее погасить, но помните: его так запрограммировала серая, скупая на мысли среда, в которой мы с вами выросли.

Если вы сделали альбом мечты, если вы действительно проделали все упражнения, о которых я вам рассказал, значит, вы уже изменились, вы уже другой человек. Я поздравляю вас от всего сердца: у вас есть мечта, у вас есть энергия, у вас есть учитель!

Первый шаг вы сделали. Я преклоняю перед вами голову, дорогой читатель. Я жму вашу руку, обнимаю вас, восхищаюсь, горжусь вами - если, конечно, у вас уже есть альбом мечты.

Сейчас вам трудно осознать, что вы уже изменились. Большое видится на расстоянии. Но поверьте, пройдет несколько лет и, оглядываясь в прошлое, вы поймете, что создание вами альбома мечты и стало переломным моментом - именно это упражнение и изменило всю вашу жизнь. Сначала меняются ваши мысли, ваше отношение к жизни, вы зажигаете маяк, благородную звезду в бесконечной тьме океана жизни, но в кошельке денег в этот момент больше не становится. Выходя из дома, вы будете видеть тот же грязный подъезд и встречать тех же самых пьяниц, бездельников или нищих пессими-

стов. Это только в сказках взмах волшебной палочки превращает тыкву в карету, а мышей - в прекрасных белых лошадей.

В вашей жизни волшебная палочка уже сработала. У вас в ваших мыслях уже есть дом, вы уже богаты. Но теперь нужно набраться терпения. Нужно работать, нужно каждый день делать упражнения, и через несколько лет вы действительно будете праздновать свое новоселье.

Именно альбом мечты изменил вас на 1000 процентов! Он зажег ваше суперсознание. Он разбудил в вас великую энергию, научил вас думать совершенно по-другому.

Чтобы вам было понятней, я приведу пример, как нужно относиться к своим мыслям. В тот момент, когда вы живете в нищете, в холоде и голоде, вам нужно как можно скорее почувствовать образ мыслей богатых людей, примерить его на себя как самый любимый наряд.

Представьте, вы купили лотерейный билет. Вы участвуете в огромной международной лотерее, у которой есть одно условие: если вы выиграете десять миллионов долларов, вы можете получить их в самом надежном швейцарском банке, но только через пять лет. И вот вы приходите домой, включаете телевизор и видите, что ваш лотерейный билет выиграл. Вы бежите в банк и получаете сертификат на десять миллионов долларов. Эти деньги подкреплены золотыми активами банка, и банк никогда разориться не может. Вам нужно только подождать пять лет.

Представили? Вы пришли домой, у вас сертификат, и ваши десять миллионов лежат в банке и ждут, когда вы их получите.

Что произойдет? Вокруг вас будут те же стены, та же квартира, та же жизнь. Но думать вы будете уже по-другому. Вы уже будете планировать, как распорядитесь деньгами. Вы будете мечтать, как сделаете подарок маме, как отдадите все свои долги... Вы станете заходить в автомобильные салоны и присматривать себе машину: «Нет. «Ягуар» имеет слишком дамские очертания. Лучше «Хаммер» или «Мерседес». Вы будете счастливы, даже если будете голодать, потому что скоро вы разморозите свой счет и станете супербогатым человеком. Вы присмотрите себе дом, будете листать дорогие журналы и ставить фломастером галочки: хочу такую ванну, такой камин. А на этот курорт я поеду с друзьями...

И вот смотрите - фокус! Вы живете в бедности, ничего не изменилось, но изменились ваши мысли, изменилось ваше мироощущение, вы стали думать как богатый человек.

То же самое и с нашим альбомом мечты. Альбом мечты изменил ваши мысли, вы думаете по-другому, а мысль материальна. Вы зажг-

ли свое суперсознание, и поверьте, в этот момент изменилась вся ваша жизнь. Но вы поймете и почувствуете это только через пять лет, когда получите свой банковский вклад.

Путь ваш не будет устлан розами - это нормальная рабочая ситуация. Вы падаете - встаете, вы получаете удары, вам больно, тяжело - но вы развиваетесь.

О том, как держать удар, о том, как использовать такие важнейшие инструменты, как слова, осанка, уверенность в достижении успеха, мы поговорим с вами в следующих главах.

Но в этой главе я хочу предостеречь, хочу оградить вас от людей, которые будут воровать вашу мечту.

В жизни будет очень много людей, которые захотят украсть вашу мечту. Они постоянно будут вам говорить: «Выкинь это из головы. Хватит мечтать. Иди лучше заработай лишний рубль. Лучше иди, посади или выкопай картошку. Ты прогоришь. Живи как все, не высовывайся. Тебе что, больше всех надо? Как ты можешь вырваться из нашей деревни, если здесь все спились. О чем ты мечтаешь, это же смешно!». Тысячи, тысячи «добрых» советов вы получите от близких и родных, потому что их ум приучен к этому, потому что им никто не объяснил, что в каждом из них есть великая звезда. Они действительно из самых добрых побуждений будут стараться уберечь вас от всяких неприятностей.

Когда я принял решение уйти с ВАЗа, моя мама плакала, отец говорил: «Держись за трубу!», а жена была просто в панике: «Ты хочешь оставить нас без куска хлеба!» У меня было ощущение, будто я действительно подошел к краю пропасти и собираюсь прыгнуть вниз, потому что на лице моих близких и родных я видел столько горя, столько страха, что порой мне самому становилось страшно. Порой я задумывался: «Может быть, я действительно делаю самую большую ошибку в своей жизни - хочу бросить семью на произвол судьбы?»

Тогда ВАЗ был единственным источником благосостояния в Тольятти, все мои знакомые и друзья работали на нем. Но я понимал, что, если я останусь на заводе, я буду самым несчастным человеком в мире, я буду унижаться ради нищенской зарплаты, которую и зарплатой-то назвать нельзя - так, подачка, паяк, лишь бы человек не умер с голода.

Нет! Я принял решение уйти с завода. А если бы мои близкие и родные «спасли» мою судьбу, если бы они сообща выбили «дурь» из моей головы?! Да мне просто страшно представить, как сложилась бы моя жизнь, кем бы я был сегодня! Слава богу, моим род-

ным и близким, которых я очень люблю, не удалось в тот момент украсть мою мечту!

Когда я принял решение выпускать водку «Довгань», первым человеком, с которым я посоветовался, была моя жена. Доктор наук, большая умница, ректор института, выдающийся человек. Когда я сказал: «Лид, я хочу выпустить новый продукт и назвать его «Довгань»», она воскликнула: «Ты сошел с ума. Ты действительно сошел с ума!»

Когда я собрал всех своих друзей и изложил им эту идею, они не сказали вслух, что я сошел с ума, но в их глазах было написано крупными буквами: «У Довганя поехала крыша».

Когда я приехал к специалистам в области маркетинга и сказал, что хочу нанести на этикетку свой портрет и фамилию, они мне квалифицированно объяснили, что это глупый маркетинговый ход. Они все разложили по полочкам: «Новых русских, богатых людей в России не любят. Так? Так. Теперь представь, когда покупатель, который ненавидит новых русских, придет в магазин и увидит на этикетке твою сытую физиономию, он сделает простой вывод: если я куплю эту водку, я стану еще бедней, а этот негодяй еще богаче. Логично?» Я говорю: «Логично».

С точки зрения разума это действительно было логично, но мое сердце говорило о другом. Мое сердце говорило: «Ты должен это сделать. Взять ответственность за качество продукта лично на себя». Этого в России тогда никто не делал. И поэтому все пытались спасти мой бизнес, спасали меня от рокового шага.

Как только я добился успеха, стал зарабатывать бешеные деньги, а по телевизору с утра до ночи крутилась реклама водки «Довгань», все мои близкие, родные и все специалисты сказали: «Гениальный ход. Отличная идея - это совершенно очевидно».

Но когда я принимал решение, рядом не было ни одного человека, который сказал бы мне: «Слушай свое сердце, и у тебя все получится». Не было ни одной умной книги, которая сказала бы мне: «Слушай свое сердце. Не слушай серую массу, которая будет делать все, чтобы украсть твою мечту. Живи своим умом, иди своим путем и действуй так, как никто еще не действовал. Потому что, если ты будешь действовать так же, как все, то и результат будет точно такой же, как у всех».

Когда выдающийся ученый Маркони придумал радио и рассказал друзьям и знакомым, что скоро мы будем передавать информацию без проводов, и нас будут слышать за тысячи километров, что сделало доброе общество с этим выдающимся ученым? Посадило его в психушку.

Когда первый покупатель купил «Мерседес-Бенц», его родственники признали его психически ненормальным и посадили в психушку. Они искренне считали, что их родственник тяжело болен. Разве может психически здоровый человек купить автомобиль, когда есть лошадь. Они действовали исключительно из добрых побуждений. Самое интересное, что врачи были заодно с ними.

Представьте сегодня этих врачей, миллионами сажающих людей в психушку только за то, что они ездят на автомобилях, - это смешно. Но этому революционеру - первому покупателю «Мерседеса» - было не до смеха. Он действительно попал в психиатрическую больницу - его посадили туда насильно. Вот что значит «ворихи вашей мечты».

Не дайте украсть свою мечту! Не дайте никому в жизни, даже самому близкому и родному человеку, который болеет за вас душой, погасить вашу звезду, погасить ваш маяк.

Потом этот же самый человек будет гордиться вами, будет восхищаться вами, потому что ваша мечта построить прекрасный дом, открыть свой бизнес, создать самую лучшую команду в мире изменит в том числе и его жизнь. Вас будут благодарить все, кто сначала смеялся над вами, ругал и проклинал вас.

Главное в жизни - мечтать и видеть свою мечту каждый день. Чем чаще вы ее видите, тем быстрее вы ее добьетесь. На первых порах вы даже можете фиксировать, сколько времени вы уделяете самому дорогому, что у вас есть, - вашей мечте. Просто отмечайте в блокноте время каждый раз, как просмотрите в своем сознании фильм вашей мечты. Следите, как часто в течение дня вам удастся выполнять это самое важное упражнение.

Почему это необходимо делать чаще? Потому что личность есть сумма мыслей за 24 часа. Сделайте фотографию всех ваших мыслей в течение дня и посчитайте, сколько было кривых, ненужных мыслишек, которые могут прорасти только болезнями, бедностью и страданием, и сколько - светлых, радостных, полезных мыслей. Какая чаша перевесит - туда и двинется вся ваша жизнь.

И еще. Почему я прошу вас включать в это упражнение такое важное чувство, как благодарность за то, что у вас уже все сбылось. Когда вы, например, просите чего-то у Бога, вы тем самым убеждаете себя, что вы - попрошайка, что вы не верите в то, что у вас это может быть. И потому этого у вас никогда не будет. Когда вы просите судьбу, случай, космос: дай мне этот прекрасный дом, эти прекрасные автомобили, дай мне богатство, вы подсознательно программируете

себя на то, что этого у вас нет и никогда не будет. Другое дело, когда вы благодарите судьбу за то, что у вас уже есть этот прекрасный дом, за то, что ваша мечта уже сбылась. Тем самым вы перекрываете путь к отступлению своему великому суперсознанию. Вы не допускаете никакой возможности, что эта мечта может не сбыться.

Когда-то великие полководцы, приплывая завоевывать новые земли, сжигали свои деревянные корабли. Тем самым они ставили себя и свое войско в безвыходное положение. Только вперед, только победить или умереть! Когда вы включаете в упражнение чувство благодарности, вы, как те полководцы, сжигаете за собой мосты, сжигаете корабли.

Нет! Никакого отступления, никакого шанса для бедности и нищеты в будущем - только вперед! К богатству, к своей мечте, к своему прекрасному дому.

СЛОВА-КИРПИЧИ

Представь, дорогой мой друг, что ты строишь дом, а дом этот - твоя жизнь. У тебя есть выбор: построить красивый, прочный дом на века - из кирпичей, сделанных из гранита или благородного мрамора, или построить дом из кирпичей, сделанных из... дерьма.

Мы строим свою жизнь каждый день. Просыпаясь каждое утро, мы выкладываем еще один кирпич в этой постройке. Согласитесь, дорогой мой друг, дорогая моя звезда, что такое предложение может показаться вам даже обидным. Какой же идиот, какой кретин, скажете вы, станет строить свой дом из кирпичей, произведенных из дерьма? Это же будет «дерьмовый» дом! И жить в нем будет тошно! Мерзко, страшно, опасно...

Среди нас таких идиотов нет, - скажете вы.

Но это только на первый взгляд кажется, что нет.

Посмотрите, как живет большинство людей. Посмотрите, сколько бедных, несчастных, одиноких людей вокруг! Посмотрите, как они мучаются от страшных болезней! Сколько их стоит в очередях в аптеках, поликлиниках, лежит в больницах! А сколько денег они тратят на лекарства! Да черт с ними, с деньгами!

Страшно то, что люди мучаются, страдают.

Я хочу, чтобы вы поняли, дорогой мой читатель, что деньги не решают проблему здоровья, счастья и успеха. Среди моих знакомых очень много богатых людей. К сожалению, я могу сказать, что большинство из них тоже мучается от болезней, от нереализованности, от ожирения, оттого, что их дети болеют или стали наркоманами, оттого, что в их жизни нет любви.

У них есть деньги, но счастья нет.

Дорогой читатель, разве мы можем сказать, что эти люди построили хорошие дома, построили правильную жизнь? В большинстве случаев они сами превратили ее в ад, сами разрушают ее. Не нужно быть строителем, чтобы знать: прочный красивый дом можно построить только из прочных красивых материалов. Ну невозможно из «дерьма» сделать большую «конфету»!

Конечно, в вашей голове возникает вопрос: что же это за невидимые судьбоносные кирпичи, из которых мы каждый день, каждый час, каждую минуту строим дом своей жизни? Что это за

строительный материал, на который никто не обращает внимания? Ведь на любой стройке кирпичи видно, их можно потрогать, определить их качества: прочность, твердость или теплопроводность. А эти волшебные кирпичи - кирпичи нашей судьбы - не видит никто!

Так что же это такое?

Это основа основ нашей жизни - слова! Самые обычные слова, которые мы с вами произносим. Вот сейчас я пишу эту книгу, и на чистый лист бумаги укладываются кирпичики, которые помогут вам изменить свою жизнь. Каждый из этих кирпичиков достался мне потом и кровью. Каждый из них я выстрадал, привез из самых разных - дальних и близких стран, выпросил у самых великих мастеров нашего времени. Я с удовольствием, бережно укладываю каждый кирпичик на чистый лист бумаги, чтобы вы сразу же могли их использовать и изменить не только свою жизнь, но и жизнь своих друзей, родных и близких.

Итак, внимание! Полное внимание!

Вначале было слово, и слово было Бог - так написано в Библии. Не только христианство, но и все религии мира передают заветы великих пророков, великих святых через слова. В то же время с помощью одного-единственного плохого слова вы можете убить человека. Скажите начинающему художнику или поэту, что он бездарь, и он может покончить жизнь самоубийством. Скажите неокрепшему ребенку, мальчишке, что он слабак и трус, и вы искалечите всю его жизнь.

С помощью слов можно возвысить человека, поднять его к звездам. С помощью слов можно растрогать даже сами звезды. Великие ораторы и мотиваторы мира вдохновляли с помощью слов миллионы людей, и они шли в последний бой или создавали целые страны. Великие предприниматели с помощью слов создавали великие компании.

Что первично: слово или мысль? Яйцо или курица? Ответа на этот вопрос нет, считают философы. Но жизнь, практика утверждают другое. Все в этом мире говорит о том, что слова рождают наши с вами мысли. Мысли рождают поступки. Поступки рождают наш характер. А характер - нашу судьбу. Все в этом мире говорит о том, что ни одно слово не проходит бесследно. Ни слово, произнесенное нами вслух. Ни слово, что просто крутится в нашей голове. Ни слово, которое мы слышим по радио, телевизору или от других людей. Слово, каждое слово - это кирпич, из которого строится наше будущее!

Чтобы вы раз и навсегда поверили в великую силу слов, я расскажу, как работают наше сознание и подсознание.

Наш мозг устроен так, что все, что вы слышите, вы запоминаете на всю жизнь. Все, что слышат ваши дети, близкие, родные, они тоже запоминают на всю жизнь. Каждое слово имеет ассоциацию. Представьте себе огромный шкаф, в котором очень много маленьких шкафчиков. Каждое слово, которое вы услышали в жизни, имеет свое значение, имеет свою ассоциацию и связано с одним из этих шкафчиков.

Когда вы слышите слово, этот шкафчик открывается, и наружу из подсознания выходит ассоциация, которая связана у вас с этим словом.

Например, я говорю вам слово «собака». В вашем подсознании сразу выдвигается ящичек, и вы представляете себе собаку. Я говорю, что «собака черная». Мгновенно открывается другой ящичек, и вы представляете себе совсем другой образ, у вас возникают совершенно другие мысли. Я говорю, что «ваша собака - овчарка», «черная овчарка». И опять возникает новая ассоциация. Я произношу слово «шашлык». Если вы голодны, ничего не ели с утра, у вас возникает ассоциация с жареным мясом. У многих, кто любит «шашлыки» как времяпрепровождение, возникает ассоциация с вечеринкой, дачей, ароматом костра, гитарой, друзьями, походами. Одно только слово может вызвать бесконечную череду ассоциаций. Естественно, у истового вегетарианца слово «шашлык» вызывает возмущение. Как цивилизованный человек может отнимать жизнь у других живых существ и питаться трупами?! Это тоже ассоциация.

То есть мы определили, что каждое слово вызывает определенные ассоциации. Я скажу страшное слово «смерть». И хотите вы или нет, дорогой друг, ваше настроение в этот момент испортится. Сразу откроется множество ящичков, появятся ассоциации с потерей близких или просто знакомых людей, черным цветом, слезами, похоронной музыкой, гробами, горем, плачем. Настроение падает. Но ведь ничего не произошло! Вы просто прочитали слово. Но это слово взбудоражило ваше подсознание, подняло из его глубин целые пласты страдания и боли. Настроение испорчено.

Что происходит дальше? При плохом настроении ослабляется иммунная система. При ослабленной иммунной системе вирусы словно маленькие автогены тут же атакуют наши клетки, весь организм. Всего лишь одно слово «смерть» испортило нам настроение, ослабило нашу иммунную систему, сократило нам жизнь.

А теперь я произношу другие слова. «Любовь», «счастье», «поцелуй», «любимые дети», «богатство», «друзья», «ваш красивый дом». Чувствуете, какая разница? На душе становится теплей. Сразу же возникают другие ассоциации. Вы ощущаете радость, восторг, состояние счастья, эйфорию победы. Пусть даже эти победы были одержаны задолго до этого, в детстве: получили пятерку, взошли на пьедестал, окончили школу или сделали какое-то хорошее дело - вспоминать об этом всегда приятно. Вы воспряли духом, вы уже смотрите веселее. А ведь я всего лишь произнес просто слова.

О чем говорят два этих примера? О том, что каждое слово несет в себе или разрушительную, или созидательную силу. Каждое слово является кирпичом вашего будущего. Крепким, прочным, красивым или зловонным и ядовитым.

Это просто. В нашем подсознании записываются не только слова, но и все, что мы видим, слышим, все запахи, эмоции, чувства. Каждые три секунды наш мозг делает как бы фотографию и отправляет ее в подсознание. И эта информация всю нашу жизнь несет в себе какой-то заряд: или разрушительный, или, наоборот, созидательный.

Представьте, что ваш мозг - это компьютер, в котором записаны все слова, которые вы слышали в разных ситуациях. И конечно, когда вы слышите слово, в вашем мозгу всплывают образы, у вас сразу меняется настроение, ваш организм выделяет другие ферменты, меняется химический состав крови, а значит, всего вашего тела.

В Африке есть племя догонов, которое искренне верит, что мир существует, пока они говорят. Они верят, что их разговор, их словосплетения поддерживают существование мира. И они правы. Уберите слова из мира. Не будет молитв, не будет великих стихов, не будет признаний в любви, не будет институтов, школ - мир изменится.

В своей преподавательской и руководящей работе я уделяю словам огромное внимание. Мне никогда не придет в голову сказать подчиненному, ученику или незнакомому человеку, что он не образован, не талантлив, не успешен или плохо выглядит, потому что я знаю: это не просто разрушительные слова. Этими словами я могу впрыснуть в его душу яд неуверенности, разрушить его ауру, а может быть, его счастье. Зная, что любой человек - Благородная звезда, я, наоборот, стараюсь при любой возможности сказать каждому - знакомому или незнакомому: какой ты молодец, какой ты талантливый, какой ты одаренный, у тебя потрясающие перспективы! Даже если передо мной стоит человек, которому 86 лет. Возраст не имеет

значения. И в 86 лет происходят чудеса, и люди начинают жить заново - у меня таких учеников очень много.

Когда я восхищаюсь человеком как настоящей Благородной звездой, в моих словах нет ни грамма лести, я искренен, потому что точно знаю, каким неисчерпаемым, глобальным потенциалом обладает каждый человек. Тысячи судеб изменились на моих глазах, тысячи несчастных, нищих, больных людей за несколько лет становились абсолютно здоровыми, богатыми, создавали семьи, и их жизнь наполнялась праздником и счастьем. И это дает мне полное право утверждать каждому человеку, что он талантлив, что он создан по подобию Бога.

Огромную силу воздействия слов проследить несложно, следуя логической цепочке. Мы произносим слово - всплывают ассоциации - слово превращается в мысль - мысль рождает поступок - поступок или его отсутствие (что тоже - поступок) формирует нашу судьбу.

Слова влияют буквально на все аспекты нашей жизни: на здоровье, успехи в бизнесе, личностный рост, взаимоотношения - от интимных до общественных. И начинается все это с, казалось бы, обычных слов. Вот почему я всегда, когда провожу тренинги успеха, обращаю внимание своих слушателей на силу слова.

Давайте сделаем простое, но очень эффективное упражнение. Возьмите лист бумаги, разделите его пополам. Сверху с левой стороны напишите заголовок «Слова-убийцы», справа - «Слова счастья». Под первым в столбик напишите слова-убийцы, то есть те, что ассоциируются у вас с чем-то плохим, с болью, насилием, унижением, неуверенностью. Напишите эти слова: «болезнь», «неудача», «предательство», «бедность», «больница», «таблетки», «катастрофа», «поражение», «проигрыш» - как можно больше слов, несущих негативный заряд для вас лично. Затем возьмите авторучку, сконцентрируйте всю свою энергию, войдите в мощное эмоциональное состояние и со злостью, гневом, со всей силой своего духа зачеркните эти слова! Зачеркните их так, будто раз и навсегда вырываете и выбрасываете эти слова на помойку! Вычеркните их из своей жизни, чтобы никогда больше они не имели над вами власти!

И с правой стороны напишите слова, с которыми вы хотите идти по жизни - слова счастья, триумфа, успеха. Например, «я самый счастливый человек на свете!», «я самый талантливый человек на свете!», а еще - «любовь», «богатство», «здоровье», «уверенность», «смех», «счастье», «радость». Это те слова, с которыми вы будете, обязательно будете идти по жизни!

Возьмите этот листочек и повесьте на самое видное место. И если заметите, что в вашем лексиконе проскакивают слова-убийцы, берите новый лист бумаги и снова делайте это упражнение. Только с еще большей злостью вычеркивайте, уничтожайте слова-убийцы. Вы должны понимать, пока вы не избавитесь от них, пока не выкинете их раз и навсегда из своего дома, из своей жизни, ваша жизнь не изменится, сколько бы вы ни работали, сколько бы ни учились.

Ведь все начинается со слов.

Второй, третий, четвертый листочек повесьте на другие самые видные места - на холодильник, в туалет, на зеркало в прихожей, над кроватью в спальне - везде, где останавливается ваш взор. И делайте так, пока не выкинете из своей жизни все слова-убийцы. После этого ваша жизнь начнет меняться самым удивительным образом. Вы откроете в себе новые таланты, словно сами по себе рядом с вами появятся новые люди, перед вами откроются новые возможности, перспективы - это будет действительно чудо!

Я и мои успешные ученики делаем так всегда, потому что это работает, и работает замечательно. Для нас это обычное упражнение, но теперь мы делаем его по другим причинам. Дело в том, что избежать встречи со словами-убийцами в нашем мире нельзя. Они появляются в нашей жизни, в нашем доме, как тараканы или навозные мухи. Невесть откуда! И с ними нужно бороться постоянно.

Посмотрите, в каком негативном мире мы с вами живем. Сколько страданий, сколько негативных слов приходит к нам из телевизионных новостей и радиопередач! Сколько страшных слов попадает в наше сознание со страниц газет и журналов! Сколько зловонных кирпичей мы укладываем в фундамент нашего будущего, встречая негативных соседей, которые почему-то постоянно жалуются на жизнь, проклинают судьбу, страну, врачей, президента...

Наивно полагать, что чужие слова о болезнях, смертях, нищете, не имеющие отношения к вам напрямую, не коснутся вашей жизни. «Это так сосед говорит. Я пропускаю его слова мимо ушей. Я-то здоров! Я-то силен! Я-то крепок!» Но в начале главы я уже доказал, что любое слово, которое вы слышите, вызывает в вас ассоциации, и внутри вас начинает бурлить процесс. Ваш мозг, ваш суперкомпьютер начинает выделять позитивную или негативную энергию. Одно негативное слово - и биохимический состав вашего тела изменяется!

Наше общество действительно негативно. И чтобы быть в нем Успешным с большой буквы, необходимо очень осторожно относиться к словам. Каждое слово, которое мы слышим или читаем, нужно пропускать через мощный фильтр своего сознания, осмысленного отношения к жизни. Как только вы слышите такие слова, как «смерть», «нищета», «болезни», «таблетки», «небезуха», «катастрофа» или что-то в этом роде, сразу нужно защитить от этого потока «дерьма» свои уши.

Мне, например, очень нравится творчество многих современных певцов. Я восхищаюсь талантом Шевчука, Розенбаума, группы «Ленинград», но я не могу позволить себе слушать их песни, наполненные грустью, страданием, болью - в общем, негативом. Я переключаю приемник, когда слышу песню Земфиры «Бесконечность». Великая песня, снимаю шляпу перед певицей, восхищаюсь ее талантом, но после этой песни мое настроение падает. И я спрашиваю себя: много ли у меня в жизни времени? Могу ли я тратить его на подавленное, грустное настроение? Нет! Лучше я сделаю над собой усилие, но не стану понижать свое эмоциональное состояние. Тем более что в мире так много веселых, задорных и жизнерадостных песен.

К сожалению, самую сильную боль от слов-убийц я испытал в детстве, когда не умел защищаться от них. До сих пор я борюсь с теми кирпичами «дерьма», которые заложили в меня учителя, родители, друзья, знакомые и совсем незнакомые люди. Чего только стоило унижение, которое я испытал на уроках математики! Учительница постоянно говорила, что я debil, идиот, что таких, как я, надо выгонять из школы. Представляете, какие страшные «слова-убийцы» получало мое неокрепшее детское сознание. Сколько раз я слышал, что я двоечник, отстающий, слабак, бездарь!

И эти вонючие «дерьмовые» кирпичи я до сих пор выкорчевываю из своего фундамента. Фундамента, которому уже больше тридцати лет. Но я делаю это, потому что впереди у меня еще очень большая жизнь! И я хочу прожить ее счастливым и успешным человеком.

Я вспоминаю эти детские обиды на взрослых не для того, чтобы восстановить справедливость. Просто я хочу остановить этот страшный процесс убийства маленьких душ, процесс, когда взрослые, не задумываясь, калечат своих детей, родных и близких.

На самом деле я сейчас не пишу, а кричу! Через эти страницы, через эти буквы я кричу: «Остановитесь! Взрослые, остановитесь! Не убивайте своих детей! Не убивайте их дурацкими шутками, дурац-

кими сравнениями! Наоборот, восхищайтесь ими! Говорите своему ребенку, что он самый талантливый, самый одаренный, самый умный, самый красивый! Восхищайтесь, восхищайтесь и снова... восхищайтесь! И вы спасете жизнь своим детям. Одними только словами вы подарите им совсем другую судьбу!»...

Вы попали в трудное материальное положение, у вас нет денег, вы не можете купить учебники и нормальные продукты. Вы страдаете. Но добрые слова вы можете своим детям говорить. Слова любви и восхищения, ведь это ничего не стоит. За это не надо платить. Но выгода тут не только в этом. Говоря в трудное время добрые, позитивные слова, вы закладываете совсем другое будущее. И для себя, и для своих близких.

О, как я восхищаюсь поступком матери Томаса Эдисона! Кто не знает, Томас Эдисон - это человек, сделавший множество гениальных открытий, самое известное из которых - электрическая лампочка. Кроме того, он создал компанию «Jeneral Electric» - бизнес-империю стоимостью несколько сот миллиардов долларов. Когда этот удивительный, выдающийся бизнесмен был маленьким мальчиком, он, как и все мы, пошел в школу, но проучился в ней всего 2,5 месяца. После этого директор школы вызвал его мать и сказал: «Ваш сын - бездарь! Он - тупица и не может учиться с нормальными детьми! Заберите его из школы!»

На что эта великая женщина ответила: **«Мой сын - самый гениальный ребенок в мире! Идиоты и тупицы - это вы!»**

Маленький Томас действительно отставал от своих сверстников, и школьная программа ему не давалась, но его мать своим отношением, своими словами дала ему такой мощный толчок в развитии, что изменила его будущее. Она сделала его будущее Великим!

Кто-то скажет, что слова по сравнению с наследственностью - ничто. Да, действительно, с генами нам передается очень много - как минимум пять миллионов лет эволюции человека. Весь опыт выживания и приспособливания человека в постоянно меняющемся мире. Это верно. Но верно и то, что слова мы с генами не получаем. Слова мы получаем от своего окружения - от своих близких, из книг, с экранов телевизоров. Эти жизненно важные кирпичики мы получаем от людей, которые нас окружают, - от общества.

Несколько сот лет назад священнослужители заспорили: «На каком языке говорит Бог? На латыни, древнегреческом или на каком-то другом?» Они решили получить ответ на этот вопрос «по-научному» - с помощью эксперимента. Новорожденных детей по-

местили в разные кельи и выкормили их, не говоря при этом ни слова. Несчастливые дети росли, не слыша человеческой речи. Эти умники от церкви ждали, когда же дети заговорят. Но дети так и не заговорили... Они выросли существами, которых нельзя было назвать даже животными. Они не обладали не то что разумом, у них не было инстинкта продолжения рода, который, казалось бы, должен был передаться им с генами.

Вот какую роль в развитии человека играют слова.

Слова формируют личность человека, наше «Я»! С их помощью мы понимаем, кто мы такие, где живем, о чем думаем, что читаем, сколько у нас денег. Слова определяют весь наш мир! При помощи этих кирпичиков, многие из которых сделаны из «дерьма», построена большая часть нашего мира. Именно благодаря «дерьмовой» части его фундамента в мире так много несчастий, агрессии, несправедливости, войн. Из «дерьма» нельзя построить прекрасный мир. Но посмотрите: негативное общество с утра до ночи произносит негативные слова.

Если бы у меня была возможность, я бы во всех школах мира с первого класса ввел урок «Отношение к словам». Создал бы простые методики, с помощью которых можно просто и доходчиво объяснить детям, какие слова являются «убийцами», а какие - «созидателями». И делал бы это гораздо раньше, чем проходят глаголы, существительные, предлоги. Насколько мир стал бы свободнее и чище! Все знают пословицу «Скажи человеку сто раз «свинья», и он захрюкает!» Но, к сожалению, никто не задумывается о ее истинном смысле.

Но хватит теорий, хватит убеждений! За дело, мой дорогой друг, моя дорогая звезда!

Нам еще нужно заняться практикой.

Каждый день вам задают вопросы. Вопросы совершенно формальные, например, «Как дела?», «Как самочувствие?», «Как здоровье?». Обратите внимание, как вы на них отвечаете. Если вы говорите «Ничего», «Так себе», «Плохо» или «Хорошо», значит, вы - слепец, вы не видите эти «дерьмовые» кирпичи. Хотя сами же и закладываете их в свое подсознание такими ответами. По сути, вы - глупец, убивающий свое будущее. Вернее, вы были глупцом, потому что сейчас у вас уже есть знания и инструменты, чтобы изменить свою жизнь просто и быстро.

Теперь на формальный вопрос «Как дела?» отвечайте: «Лучше всех!». На такой же формальный вопрос «Как здоровье?» отвечайте: «Замечательно! Прекрасно!» Эти ответы нужны не вашему собесед-

нику, а вашему суперсознанию. Это великие кирпичи вашего завтрашнего богатства, счастья и успеха. Чаще всего вашему собеседнику вообще наплевать на ваши дела и ваше здоровье. Он спрашивает просто так, из вежливости. Но вы можете и должны использовать эти вопросы с максимальной эффективностью для себя. Почему именно эти формальные, казенные вопросы я предлагаю вам в качестве главного упражнения? Да потому, что они - норма нашей жизни, потому, что мы слышим их по сто раз на дню! И именно с их помощью легче всего изменить свое сознание, обрести позитивное отношение к жизни, сделать его для себя нормой. Поэтому всегда отвечайте: «Прекрасно! Замечательно! Лучше всех!», даже если вам очень плохо. Особенно когда вам очень плохо.

Даже если вы попали на операционный стол, и шанс выжить у вас один из миллиона! Хирург, выбирая скальпель или накладывая вам маску с наркозом, спрашивает: «Как вы себя чувствуете?» И вы должны, вы просто обязаны гордо ответить: «Великолепно! Лучше всех!» Не смейтесь, это не шутка, друзья! Когда вы измените свой лексикон и тем самым измените свою жизнь, вы воочию увидите, какая сила заключена в этих словах, в этих упражнениях.

На одном из тренингов после темы «Слова» мы проводили опрос: как люди себя чувствуют? Что в них изменилось? Как они понимают это упражнение? Встал пожилой человек из маленького уральского городка и поделился такой историей. «Когда я приехал с первого моего тренинга, мне позвонил друг и спросил: «Ну, как дела?» Я ответил этому другу, как вы меня научили: «Замечательно! Прекрасно! Великолепно!» На той стороне провода воцарилась мертвая тишина. Пауза была продолжительной. Затем, испуганный голос спросил: «У тебя что-то случилось?..»

Весь зал и я вместе со всеми просто покатались со смеху. Мы смеялись сами над собой, над нашей жизнью, потому что, пройдя мастер-класс, мы уже многое понимали.

Например, что с помощью слов мы можем просто раскрасить свою жизнь. Живите ярко, не бойтесь красок! Когда вы описываете какого-то человека, какой-то процесс, рассказываете случай из жизни, постарайтесь раскрасить его яркими словами: «Удивительный человек», «Фантастические возможности», «Феерическое зрелище», «Потрясающая перспектива». Это нужно не для окружающих.

Это нужно для вас! Для вашего будущего! Только при помощи слов вы можете изменить атмосферу в семье, на работе, изменить мир вокруг себя. Просто говорите как можно больше добрых, светлых, яр-

ких слов своим близким, родным, знакомым. По любому поводу хвалите своих детей, родителей, тещу. Восхищайтесь каждым, пусть даже незначительным добрым поступком, который совершается рядом с вами. С помощью слов вы можете сделать людей счастливыми.

Дорогой мой друг, я очень рекомендую вам отключить телевизор в своем доме хотя бы на год. С телевизионных экранов мы слышим самые ужасные слова-убийцы, видим непрерывный поток страшных образов насилия.

Долой телевизоры! Я сделал это шесть лет назад и не жалею об этом. Сначала, конечно, поднялся такой ураган протеста! Мои родные не понимали, как можно жить без голубого экрана! Когда мы вытаскивали из дома эти источники беды, источники боли, неудачи, я насчитал целых шесть телевизоров!

Результат этой «генеральной уборки» проявился сразу: в доме стало просто светлей. Мы стали больше общаться, читать. У нас появилось свободное время, и вместо того чтобы сидеть, уткнувшись, как зомби, в «ящик», мы начали гулять в лесу, играть с детьми. И теперь, когда я, попадая в гостиницу, смотрю телевизор, я поражаюсь, сколько зла и горя попадает в другие семьи из этого «окна в мир». И эту ужасную, негативную информацию, эти слова и образы воспринимают каждый день миллионы людей в мире!

Еще очень важная просьба, дорогой мой читатель!

Как можно чаще выражайте слова благодарности своим родным и близким. Для меня самые дорогие люди на свете - мои мама и отец. Каждый день, в какой бы стране я ни находился, я всегда звоню маме и говорю ей добрые слова. Слова любви, восхищения, благодарности. У меня прекрасная семья, самая дружная, самая позитивная в мире! У меня прекрасная работа! Я строю великую компанию! И всем этим я обязан своим родителям, моей дорогой маме.

Всего лишь несколько слов, которые в один из самых трудных моментов в моей жизни я услышал от мамы, изменили всю мою жизнь. Я только учился в школе, но уже был уверен, что я неудачник. В дневнике - сплошные двойки и замечания, учителя постоянно твердят, что я debil и бездарь. Я ощущал себя затравленным волчонком. С одной стороны, унижения и ругань в школе, с другой - справедливая, абсолютно правильная ругань отца. Я оказался между молотом и наковальней, просто не знал, куда деться. У меня не было точек опоры, не было ничего, чем я мог гордиться.

В отличие от меня, двоечника и неудачника, мой брат, наоборот, был очень сильным, честным, невероятно волевым, благородным

человеком. И я, и мама, и отец - мы все гордились Валентином. Он действительно был незаурядным человеком. Иногда у меня было ощущение, что он послан с неба, чтобы изменить наш мир.

И вот однажды в нашей маленькой комнате, которую мы называли залом, мы остались с мамой вдвоем. Я положил голову ей на колени, она гладила мне волосы, и мы разговаривали о нашем Валентине. Мы наперебой вспоминали о поступках и словах брата, о том, как его уважают люди. И вдруг я спросил: «Мама, а я у тебя какой?» Мать не задумываясь, ответила: «Ты у меня самый удивительный ребенок!»

Она произнесла эти слова машинально, просто как дежурный ответ. Но для меня они сыграли ключевую роль в жизни. В самый трудный момент, когда все в мире считали меня неудачником, когда я сам себя считал конченным, вдруг всплыли эти слова. Мой детский рассудок, мое подсознание буквально вцепилось в эту соломинку. Всего лишь одна фраза, сказанная в нужный момент моим самым близким человеком, не позволила мне скатиться на самое дно общества, подарила мне всю мою жизнь.

Еще один очень важный совет. Когда вы делаете людям комплименты, делайте их искренне, от чистого сердца. Я сам ненавижу лести. И ненавижу льстецов. Когда я вижу, что человек с лживыми стеклянными глазками произносит, казалось бы, очень приятные слова, но делает это из какого-то корыстного умысла, мне хочется плюнуть такому человеку в лицо. Лесть оскорбляет. Мне легче услышать неприятную правду о себе, ругань и даже брань, чем подлую лесть. Я думаю, что так же относятся к лести все нормальные люди.

Лесть похожа на фальшивую стекляшку, которую вы хотите выдать за настоящие сокровища. Но ее мутные, грязные грани выдают грубую подделку. Бойтесь лести! Лучше промолчите, чем говорить, казалось бы, позитивные слова, обмакнув их в яд лести. Этот яд убьет не только вашего собеседника, но и вас самих.

Слова восхищения и любви, сказанные искренне, похожи на бесценные бриллианты. Вы искренне, от всего сердца хвалите людей, признаетесь им в любви, восхищаетесь ими. Тем самым вы одариваете их несметными сокровищами, которые для вас при этом ничего не стоят. Обратите внимание, когда вы придете домой или на работу и начнете искренне восхищаться людьми, говорить им только позитивные слова, как изменится этот маленький мир. Вы, именно вы сделали его светлей! Вы как волшебник взяли и изменили его!

И последнее упражнение, которое мгновенно изменит вашу жизнь. «Волшебная мантра». Эта мантра уже изменила жизнь миллионов людей, сделав их богатыми, здоровыми и счастливыми. Она поможет и вам, и вашим близким. Итак, слушайте и запоминайте!

С каждой минутой я становлюсь еще здоровей!

С каждым часом я становлюсь еще здоровей!

С каждым днем я становлюсь еще здоровей!

С каждым годом я становлюсь еще здоровей!

Вместо слова «здоровей», вы можете поставить такие слова как «сильней», «счастливей», «богаче», «моложе». Вам становится подвластно все, что вы хотите в себе усовершенствовать.

Обратите внимание, дорогой друг, самое главное слово в этой мантре - «еще». Когда вы его произносите, вы оказываете неоценимую услугу своему подсознанию - великой силе, которая уже сейчас меняет вашу жизнь. Слово «еще» дает ему сигнал, утверждение, что вы уже здоровы и теперь становитесь еще здоровей. Неважно, что у вас есть острые или хронические заболевания. Произнося эту великую мантру постоянно, вы внушаете своему подсознанию, что вы уже здоровы, от этого меняется ваш метаболизм, химические реакции вашего тела меняются на реакции здорового человека, и новые клеточки, которые постоянно рождаются в вашем теле, растут и развиваются уже в новом - здоровом информационном поле. Вот почему так важно слово «еще».

Древние полководцы, приплыв с войском в новые земли, сжигали свои корабли. У них не оставалось путей к отступлению, и они вынуждены были сражаться насмерть. Чтобы победить или умереть. Завоевать богатства и славу или погибнуть.

Слово «еще» играет для нашего подсознания ту же роль, что и огонь для кораблей. Произнося слова «еще здоровей», вы сжигаете корабли своего подсознания, вы не даете ему возможности отступить. Вы уже здоровы!

Когда человек обращается к космосу, природе или Богу с просьбой или молитвой: дай мне, пожалуйста, то-то и то-то (здоровье, удачу, деньги, славу и т. д.), часто получается обратный эффект. Почему? Потому что самой просьбой вы программируете свое сознание на то, что этого у вас никогда и не было, вы - нищий, больной, неудачник... Вот почему главную роль в мантре играет слово «еще».

И поэтому же повторяйте волшебную мантру уверенным голосом. Так, будто все уже произошло в вашей жизни (Я здоров! Я богат! Я молод! Я красив!). **Повторяйте эту мантру самым уверенным, самым громким, сильным, энергичным голосом.** Даже если вы произносите ее не вслух, а про себя, ваш внутренний голос должен иметь силу и быть уверенным. Даже если вы едете в стареньком автобусе после трудовой смены, выжатый как лимон, и у вас нет никаких сил. Все равно повторяйте эту волшебную мантру бодрым, ярким, уверенным голосом. Окрас голоса, его громкость, четкость и сила играют в этом упражнении ключевую роль.

Эту волшебную мантру я записал в виде своего аудиотренинга на маленький цифровой плеер. Недавно я летел на семинар в Кемерово, и все пять часов, пока самолет был в воздухе, читал очень умную книгу Майкла Тейлора - основателя крупнейшей компании по сборке и продаже компьютеров. И все пять часов мой плеер моим же энергичным, позитивным голосом произносил великую мантру.

Пять часов без перерыва я слышал великие слова: «С каждой минутой я становлюсь еще уверенней, с каждым часом я становлюсь еще уверенней, с каждым годом я становлюсь еще уверенней». Пять часов лета в одну сторону, пять часов в другую. Я мог просто прочитать книгу, и это уже было бы здорово, время не пропало бы зря. Но я получил двойной эффект! Вот почему я на личном опыте убеждаю вас: купите плеер, запишите волшебную мантру, и если вы забываете или не успеваете произносить ее сами, пусть на вас работает технический прогресс.

Дорогой мой друг! Я рассказал вам, какую роль в нашей жизни играют слова, и передал вам самые эффективные упражнения в мире. Эти упражнения очень быстро изменяют вашу жизнь. Изменения в вас уже начались! Пусть они и проявятся не сию же секунду, а чуть позже.

Насколько позже? Все зависит от вас, от того, насколько ярко, сильно, эмоционально вы начнете работать со словами. Насколько серьезно вы будете выполнять упражнения, эти волшебные, потрясающе сильные упражнения. Я вас ими вооружил, и теперь все в ваших руках.

Но если вы не станете делать эти упражнения, вам лучше, поверьте, забыть о большом успехе, о мощной команде, о богатстве.

Значит, вы просто, дорогой мой друг, хронический лентяй! И вы только думаете, что хотите быть богатым, хотите подарить своим детям великое будущее. Вам только кажется, что вы хотите прожить яркую интересную жизнь. Не обманывайте себя!

Для выполнения этих упражнений, замечу, дорогой мой друг, вам не нужны деньги, вам не нужны помощники. Вам не нужно ничего, кроме страстного желания и очень простых действий!

Вернее, слов. Просто слов.

ОСВОБОДИ СЕБЯ ОТ КЛЕТКИ!

В древние времена была такая пытка. Человека запирали в клетку, которая была меньше его роста. Он мог стоять там, только согнувшись. Человек страшно мучался, потому что в согнутом теле сдавливались все внутренние органы. Эта клетка убивала медленно и неотвратимо без всяких палачей.

Любого человека убивает то, что противно его естественной природе. Действительно, когда ваша спина согнута, вы зажимаете дыхание, лишая тем самым свой организм полноценного питания кислородом. Незаметно для себя сдавливая внутренние органы, вы лишаете их возможности нормально функционировать. От этого вы быстро стареете. Ведь признак старости - это позвоночник в виде вопросительного знака. Живя с согнутой спиной, этим вопросительным знаком судьбы вы добровольно наказываете себя, будто вы - страшный преступник. Вы издеваетесь над собой, приближая себя к сырой холодной могиле.

Согнутая спина меняет нашу физиологию. Но даже не это самое страшное.

Самое главное, наша согнутая спина напрямую связана с нашим эмоциональным состоянием. Сгорбленный, зажатый человек становится беззащитным перед самыми разными напастями: от болезней до нападения в темном переулке или финансового разорения. **Со-гнутая спина - это ваша визитная карточка для окружающих, влияющая на восприятие вас другими.** А это уже не могила, это страшнее - это жизнь, судьба узника в пыточной клетке.

Эмоциональной клетке.

Нашими мышцами управляет мозг. Это знает любой ребенок. Если вы идете по улице и видите человека, убитого горем или больно-го, вам даже не надо с ним разговаривать. Вы можете не знать, кто он такой, как его зовут, но уже за десять метров вы видите, что этому человеку очень и очень плохо. И наоборот. Если вы видите человека влюбленного или выигравшего в лотерею миллион, или человека, которого только что назначили на высокий пост, вам совсем необязательно спрашивать «Как ты себя чувствуешь?» Это понятно и без слов. Ведь он идет вприпрыжку, насвистывает, улыбается, смотрит вперед, вдаль, а не на свои башмаки.

Дорогой друг, когда я пишу слово «осанка», я подразумеваю прежде всего ровную спину. Не вопросительный, а восклицательный знак. Нормальная осанка - это расправленные плечи. Не зажатые, сжимающие ваши органы и лишаящие вас полноценного дыхания, а расправленные - плечи, как крылья, спина прямая, грудь колесом! И конечно же, приподнятый подбородок.

Ваш взгляд всегда должен быть устремлен только вперед, только вдаль, только ввысь! Как только вы начинаете смотреть на сырую землю, вы сразу приближаете себя к ней, как в прямом, так и в переносном смысле. Прямая спина, расправленные плечи, приподнятый подбородок и, безусловно, улыбка - вот что помогает нам взлететь!

Улыбнись! И твоя улыбка облетит весь мир!

Улыбка, на самом деле - это пока еще недооцененный человечеством источник изменения мира. Улыбка - это волшебный ключ к сердцам людей. Ваша улыбка - это волшебный ключ прежде всего к самому себе, к своему сердцу.

У вас есть цель. Во всяком случае, если вы правильно исполняли мои указания, у вас дома, на столе, на самом видном месте лежит альбом вашей мечты. Если вы не сделали этого, дальше эту книгу, как я уже говорил, можно просто не читать. Значит, ваша жизнь еще не наполнилась смыслом. Значит, до сих пор вашему суперсознанию, этой мощной великой силе, незачем давать вам энергию, незачем давать вам здоровье. Конечно, я надеюсь, что вы были умным читателем и сейчас не просто зримо представляете, а конкретно видите воплощение своей мечты в вашем альбоме.

Вы видите свою цель. **Теперь пришло время дать вам полный алгоритм успеха.** Это очень эффективный алгоритм. Это простая универсальная формула успеха, которая изменила жизнь уже сотен миллионов людей.

Первое, с чего начинается изменение вашей жизни? - это ваша мечта, ставшая целью. Ваша цель - ясная, четкая, конкретная, вырезанная и наклеенная в виде фотографий в альбоме. Чтобы добиться этой цели, нужны инструменты. Естественно, важнейший инструмент - это слова. Вы управляете словами и ведете свой корабль жизни как капитан - в порт назначения под названием «Моя мечта». Следующий инструмент - это, конечно же, ваши мысли. Плохие мысли - страшные, вонючие монстры - вас убивают. Хорошие мысли поднимают ваш корабль, наполняют паруса свежим попутным ветром. Такие же необходимые инструменты, как слова и мысли, - ваша осанка и улыбка. А также - ваша

уверенность и гордость. И самое последнее - благородство, уважение к людям и самому себе.

Вот эта великая формула! Вот этот великий алгоритм, который мгновенно за доли секунды изменит вашу жизнь! Как только у вас появилась настоящая мечта, как только вы создали яркий образ, этот образ уже начал жить в вашем сознании. И все в жизни изменилось!

Инструменты, при помощи которых вы ускоряете этот процесс, - осанка и улыбка! Это один из самых важных инструментов, такой же важный, как и слова, как уверенность. Вы, дорогой читатель, измученный жизнью, усталостью, безденежьем, можете спросить: «Какой прок для меня в прямой спине? Каким образом расправленные плечи и улыбка могут привести меня к богатству, счастью и успеху?!»

Все очень просто. Когда ваша спина расправлена, ваш мозг получает мощный обратный сигнал от вашего тела.

В каких случаях вы обычно улыбаетесь и ходите с расправленной спиной и грудью колесом? Когда вы молоды, здоровы. Когда вы любите. Когда вы счастливы. Когда у вас в жизни идет пруха, идет удача. И мозг знает: когда вы счастливы, когда ваша любимая команда выиграла футбольный матч, когда наступил Новый год, когда вы получили повышение по службе, нужно улыбаться, нужно распрямить плечи. И вы делаете это, даже не замечая.

Но этот сигнал мозгу можно дать и в обратном направлении - от мышц. Если вы, просыпаясь с утра, будете улыбаться, ходить упругой размашистой походкой, с расправленной грудью, ваш мозг воспримет это как сигнал для радости и тут же включит механизм повышения настроения, усиления энергии.

То есть раньше было так: радость - мозговой импульс - работа мышц. Мы сменим ваш алгоритм. Теперь он будет выглядеть наоборот: **работа мышц - мозговой импульс - радость, энергия, здоровье.**

Большинство людей привыкли жить по первому алгоритму. Особенно ярко это можно продемонстрировать на примере болезни. Она не приходит неведь откуда. Вспомните тот момент, когда вы заболели. Наверняка до этого у вас был какой-то срыв, неудача. У вас опустились руки, вы повесили голову. Заметьте, точный и меткий русский язык использует одни и те же слова для передачи ощущения неудачи и осанки проигравшего. И удар не заставил себя ждать. Вы пригласили болезнь к себе, широко распахнув ворота своей крепости.

Допустим, вы заболели гриппом. У вас температура, ломит все тело, знобит. Вам ни до чего на свете нет дела, вы, шаркая ногами, опустив голову, еле-еле передвигаясь, идете к врачу. Доктор, дайте

мне целебную таблеточку! Дайте мне волшебную дорогущую иностранную таблеточку! Доктор выписывает вам таблетки, вы их выпиваете, вам становится легче. У вас сразу появляется оптимизм, вы понимаете, что жизнь в общем-то сносная штука. А когда вы полностью поправляетесь, вы радуетесь, вы распрямляете плечи, веселитесь, становитесь жизнерадостными, улыбаетесь.

Я вам скажу одну простую, но крамольную мысль: ваша бедность - это та же болезнь. Да, вы ею заражаетесь, как вирусом, от окружающих вас людей. Они задают вашему подсознанию тот уровень притязаний, на который вы и ориентируетесь. В этой среде принято ходить понурым, с опущенными плечами. Здесь принято ничем не выделяться из серой, безрадостной среды. Но если вы готовы вылететь, если вы сознаете, что эта болезнь, как и любая другая, вполне поддается лечению, - действуйте вместе со мной.

Начинаем лечение, начинаем избавляться от этой болезни, диктующей нам безвольное, болотное существование! Итак, возвращаемся к моменту неудачи, провала. Но отныне мы не опускаем руки. Нужно делать все ровно наоборот. Сначала нужно ходить и радоваться, улыбаться, смеяться. Играть, как актеру, роль богатого, здорового человека. Всем своим телом, всей своей осанкой, всеми своими жестами, словами показывать, что вы абсолютно здоровы и счастливы, даже если в этот момент вы больны и у вас большие неприятности в семье или на работе. Тем самым вы даете команду всей своей нервной системе. Она вырабатывает нужные ферменты. Она вырабатывает нужное эмоциональное состояние. Биохимический состав вашего тела меняется, становится таким же, как у здорового человека. Метаболическая память начинает работать, как в молодости. Новые клеточки, которые в вашем организме делятся каждую секунду, рождаются абсолютно здоровыми, молодыми. И вы полностью меняете всю свою жизнь. Мгновенно!

Всего лишь улыбнувшись, изменив свое грустное, словно после килограмма лимонов натошак, выражение лица на мимику счастливого человека, всего лишь распрямив плечи! К вам приходит здоровье, вы становитесь неуязвимым, непобедимым во всем: в личной жизни, в бизнесе, в здоровье. Попробуйте!

Но и это еще не все. Человек не может добиться успеха в одиночку. В современном мире особенно. А кто захочет сотрудничать с человеком, который не улыбается и ходит с согнутой спиной? Как только вы не улыбаетесь и ваша спина согнута, вы всем вокруг посылаете сигнал. Как тот встречный, незнакомый прохожий, который идет, убитый го-

рем, вы сообщаете своим видом каждому встречному-поперечному: «Я - неудачник! Со мной не имейте дела! Я не приведу вас к успеху и богатству. Я больной человек! От меня вы можете заразиться. Не общайтесь со мной!» И поверьте, люди вас услышат, они подсознательно будут стараться не иметь с вами дел. К вам не будут поступать интересные предложения. Более того, к вам начнут притягиваться, просто липнуть неудачники, бедные, больные люди. Потому что здоровый человек будет бежать от вас, как черт от ладана.

Вот почему осанка, улыбка играет важнейшую роль в вашей жизни. Чтобы изменить свою жизнь, нужно изменить слова, мысли, осанку и чуть-чуть поработать над уверенностью. Это очень простые вещи, но они глобально изменят вашу жизнь.

Когда мне было нужно получить в банке кредит, а я этому банку был еще и должен, мне было очень плохо. Я пережил предательство, воровство, мне грозило разорение. Я обнаружил, что некоторые друзья, в которых я верил, оказались просто крысами, которые тайком воровали. Они тысячи раз клялись в верности, преданности, поднимали за меня на праздниках бокалы и вдруг превратились в обыкновенных воришек и убежали с корабля, как только он дал течь. Хуже всего, что некоторые из таких «друзей» в самый трудный момент, когда я ждал от них помощи, наоборот, предавали, втыкали в спину ножи, подставляли. Трудно представить более тяжелую ситуацию. Я чувствовал себя словно в аду.

Я был должен банку семьсот пятьдесят тысяч долларов и собрался начать проект водки «Довгань». Как убедить банкиров, даже если это твои друзья, в том, что они не прогадают, если еще раз дадут денег? Согласитесь, сложная задача. Сложная и для первого раза, но когда ты «облажался» по полной программе, она кажется просто невыполнимой...

Я понимал, что нельзя идти в банк в состоянии мертвеца. В состоянии человека, который убит горем, который проиграл сражение. Человека, который считает себя неудачником. Если я приду в банк с таким видом, с такими мыслями, банкиры посмотрят на меня и подсознательно перестанут доверять. «Как этому нищему, этому неудачнику можно поручить свои деньги?» Никак! И поэтому, чтобы выйти из состояния неудачника, перед каждой поездкой в банк я тратил два часа на то, чтобы изменить свою осанку и улыбку.

Я надевал спортивный костюм, бежал кросс, благо жил я недалеко от леса, разминал тело, накачивал его энергией, обливался ледяной водой. Затем я пятнадцать минут стоял перед зеркалом и репетировал: улыбался, менял выражение глаз, тембр голоса. В душе

была боль, сердце было черным, как пепел. Боль, страдание, кровоточащие раны от вставленных в спину десятков ножей... Но в тот момент я заставлял себя забыть обо всем этом. Я входил в состояние богатого, успешного, счастливого человека.

И только после этого позволял себе ехать в банк. Взбегать пулей по лестнице. Идти пружинящей походкой по коридору. Размахивать руками. Улыбаться секретарям и клеркам. Я входил к своему другу Виталию Вавилину и нарочно громко, энергично, с улыбкой рассказывал ему о своем новом проекте - водке «Довгань».

Представьте, вы находитесь на месте банкира. Вы - богатый человек, у вас есть деньги. И есть два сценария принятия решений.

Первый сценарий. Обычный. Заходит человек с толстенным бизнес-планом, с графиками, формулами, со всевозможными маркетинговыми выкладками, анализами, но он грустный. Он смотрит в пол, и у него на лице нет улыбки. Он пытается вам доказать, что он принесет вам деньги, он пытается убедить вас дать кредит.

В банках, на самом деле, на бизнес-план особо никто не смотрит. Смотрят на человека. Смотрят на личность. Ведь не бумажки будут делать бизнес, не пачка бумажек, пусть даже самых умных, из ваших денег сделает большие деньги. Вам нужно принять решение. Вы видите, что к вам зашел очередной неудачник. Даже не думая, вы говорите: «Стоп! Этот человек сам не уверен в своих словах. Если бы он был уверен, он выглядел бы иначе... Если этот человек не знает даже азов управления своим телом, настроением, состоянием духа, то как можно ему доверить деньги?» Конечно, вы такому человеку никогда не откроете кредит и другим посоветуете сделать то же самое.

И второй сценарий. В данном случае это происходило со мной. Никто не знал в тот момент о моем душевном страдании, никто даже не догадывался о боли, кричащей в моем сердце. Я залетал в кабинет Виталия Вавилина, я улыбался, я кричал, я шутил, я вспоминал веселые анекдоты. Я играл роль абсолютно уверенного в себе, богатого человека.

Представьте эту картину глазами банкира: к вам в кабинет стремительно, уверенной, пружинящей походкой входит человек. Улыбается, излучает энергию. Ведет себя как несомненно успешный человек. Конечно же, вы в большей степени будете склонны дать ему кредит.

Что и произошло в данном случае.

Теперь другой случай. Представьте, что вам нужно открыть бизнес. У вас есть выбор. Создать этот бизнес вместе с пессимистом, нытиком, который всегда смотрит на сырую землю, никогда не улы-

бается. Или вместе с жизнерадостным, веселым, энергичным человеком, который заряжает вас энергией, как батарейка «энерджайзер», как динамомашинка?

С кем вы захотите работать? С кем вы пойдете по жизни? Ответ однозначный. С энергичным оптимистом! А как мы определяем, кто есть кто? Смотрим на осанку, улыбку, строй мысли этого человека.

Я много лет занимаюсь карате. Занятия в карате, особенно в великой школе кёкушин, начинаются с выработки у ученика прямой спины, осанки победителя. Если вы занимаетесь у настоящего мастера, он всегда начинает занятия с таких слов: «Спина прямая! Гордый взгляд!» Какое бы вы ни делали упражнение - отрабатывали удар, блок или выполняли кат, - вы тысячу раз услышите от своего наставника: «Спина прямая! Дыхание полной грудью! Выражение лица абсолютно сильного, смелого человека!»

С помощью прямой спины, контролируя свой позвоночник, лицо, дыхание, вы получаете полный контроль над своей психикой. Абсолютно полный контроль! Вы становитесь хозяином своей жизни! Вы воздействуете на людей удивительнейшим образом. Я скажу так, что, не изменив осанку, не изменив выражения лица, кислое, как лимон, на выражение лица счастливого, веселого человека, сложно будет изменить свою жизнь.

В своей книге «Опыт дурака» мой друг Мирзакарим Санакулович Норбеков пишет: «Будьте придурками! Улыбайтесь! Смейтесь! И вы приобретете здоровье!» Он учит этому своих учеников, а у него их уже многие тысячи.

Я согласен с ним, но только на пятьдесят процентов. Да, улыбка, прямая спина, дыхание полной грудью - это верное средство от многих болезней. Не только от гриппа, простуды, депрессий, но и от таких серьезных заболеваний, как бедность и неудача. Но лучше, конечно, чтобы вы называли себя не придурком, а, наоборот, самым талантливым человеком в мире. Ведь вы действительно исключительный! Во всем мире невозможно найти человека - вашей абсолютной копии. Вы - уникальны! Второго такого человека на земле нет!

Вы созданы по подобию Бога. И у вас есть право выбора. Улыбаться или не улыбаться. Ходить с согнутой спиной или с расправленными плечами. Это действительно великий выбор! С этого начинается ваше великое восхождение к вершине, богатству, успеху. С этого начинается ваше восхождение на величайшую вершину мира под названием «абсолютное здоровье».

Благодаря самому простому управлению своей спиной, своей улыбкой я стал успешным, богатым, абсолютно здоровым и счастливым. Я преодолевал большие препятствия, решал самые сложные проблемы, проходил самые тяжелые испытания. Для этого я всегда сначала улыбался и расправлял плечи.

Друзья! Чтобы мгновенно победить свои болезни, нужно поверить! Нужно распрямить плечи! Нужно улыбнуться! И вы победите все болезни: физические или финансовые - это не имеет никакого значения.

Когда встречаются два человека, то один воздействует на другого по следующей схеме. Пятьдесят пять процентов воздействия оказывают ваши плечи, ваша улыбка, ваш приподнятый подбородок и решительные энергичные движения сильного, здорового, успешного человека. Тридцать восемь процентов воздействия оказывает тембр и громкость вашего голоса - уверенного, громкого, решительного, сильного или, наоборот, слабого, тихого голоса больного, умирающего человека. И только семь процентов воздействия на вашего собеседника оказывает смысл сказанных вами слов. Всего лишь семь процентов!

У вас есть мечта - быть абсолютно здоровым, богатым и счастливым, прожить яркую жизнь, подарить детям и внукам большую усадьбу - прекрасное семейное гнездо. Со всей ответственностью я заявляю, что пятьдесят пять процентов вероятности, сбудется ваша мечта или нет, зависит от вашей прямой спины, от приподнятого подбородка и от улыбки. Почему? Потому что первыми адресатами собственного настроения являемся мы сами. Своим телом, своей осанкой мы влияем не только на другого человека, но в первую очередь - на самого себя. Те же самые пятьдесят пять процентов воздействия ваш внешний вид оказывает на ваш мозг, на вашу метаболическую память. Все в жизни связано.

Легко ли изменить осанку и улыбаться? Нет, нелегко. Сложно!

Обычно люди настолько привыкают к образу бедного, больного, несчастного человека, хотя это всего лишь роль, как в театре, что просто не хотят с ним расставаться. Они не могут заставить себя распрямить плечи, уничтожить этот образ. Выйти из него действительно трудно. Привычка быть больным и бедным - это как камень, который будет постоянно тянуть вас к земле, как дьявол, который своей невидимой рукой всегда будет наклонять вашу голову вниз, чтобы вы не смотрели на звезды, солнце, облака, птиц.

Где вы будете жить: в аду или в раю? Это определяете только вы. Определяете с помощью всего лишь одного движения, одного поворота головы - вверх или вниз!

Куда вы смотрите, туда и ведет вас ваше подсознание. Если вы смотрите вниз, вы окажетесь в яме нищеты, бедности, болезни, депрессии. Если вы смотрите вверх, вы пойдете вперед с отвагой и весельем победителя.

Не делайте главную ошибку большинства неудачников и больных людей! Они думают: «Сначала я добьюсь успеха, стану богатым, избавлюсь от болезней, а потом буду счастливым и жизнерадостным!» Измените этот алгоритм. На самом деле, сначала нужно быть счастливым, жизнерадостным, а потом с вами происходят чудеса, и сам космос помогает вам воплотить вашу мечту. Сначала улыбка, прямые плечи, дыхание полной грудью. Потом богатство, любимый человек, любовь, счастье и здоровье.

Особенно это касается тех юношей и девушек, которые сегодня в самом расцвете юности, весны жизни. Это счастливый, прекрасный период, когда человек мгновенно влюбляется, мечтает найти свою половину, создать семью. Но кто захочет прожить всю жизнь с умирающим, больным человеком? Кто захочет иметь детей от человека, который всем своим видом показывает, что он неудачник? Взгляд на ботинки, плечи опущены, на лице нет улыбки, а тело выражает только неуверенность. Кто захочет провести много лет рядом с человеком, у которого кислое выражение лица, пусть даже его тело красиво, а в голове ум и потрясающее образование? Кто захочет жить с унылым, тусклым человеком? Никто. Нет таких людей. Вот почему часто некрасивая и неказистая девчужка, которая всегда жизнерадостна, все время хохочет и не обращает внимания на какие-то свои физические недостатки, завоевывает сердце красивого перспективного парня. А девушка, которая ходит как принцесса-плакса, остается старой девой.

Проведите простой эксперимент. Вы получили очень важную информацию, от которой на пятьдесят пять процентов зависит ваше будущее, ваша жизнь. Засеките на часах хотя бы две минуты - этот короткий промежуток времени не отвлечет вас надолго. Распрямите плечи, улыбнитесь, походите решительной походкой по квартире. Если вы едете сейчас в электричке или читаете книгу в автобусе, мгновенно распрямите плечи. Поднимите подбородок. Смотрите только вверх, вперед, вдаль. Улыбайтесь! Так, чтобы другие люди, прохожие, глядя на вас, тоже начинали улыбаться. Идите вприпрыжку, энергичной походкой, чтобы вы прямо выпрыгивали с каждым шагом вверх и ввысь. Машите руками свободно. Дышите полной грудью. Сыграйте роль богатого, счастливого, абсолютно

здорового молодого человека, даже если вам сегодня девяносто и вы больны и разбиты всеми болезнями старости.

Сыграйте роль здорового, счастливого человека! Хотя бы на две минутки. И вы заметите, как мгновенно, подчеркиваю, мгновенно ваше настроение поползло вверх, ваше тело сразу же наполнилось мощной энергией, изменилась ваша метаболическая память. Вы изменили себя, всего лишь изменив свою осанку и улыбку.

Позвольте вас спросить: сколько вы заплатили за собственную улыбку? В какую сумму вам обошлось это изменение, эти несколько дополнительных минут жизни, которые вы приобрели, улыбаясь? Да-да! Многие люди платят огромные, баснословные деньги, чтобы продлить молодость, продлить свою жизнь. Вы же это получили совершенно бесплатно. От вас в данном случае не требуется никаких денег за обучение. Никаких денег, которые люди часто отдают каким-то шарлатанам - колдунам, знахарям, предсказателям. Вам не нужно никаких особых знаний. Не нужно читать по ночам толстые книги. Можно в одно мгновение, как волшебник взмахом волшебной палочки, изменить всю свою жизнь при помощи этого простого, но очень эффективного упражнения.

Да, привыкнуть к образу здорового, счастливого человека трудно. Несмотря на то, что я один из самых позитивных и самых счастливых людей на земле, мне тоже приходится, как и вам, бороться с силой притяжения болота безволия. Когда я устаю, когда выкладываюсь до последнего и вдруг замечаю, что незаметно для себя сижу за столом согнувшись, я мгновенно смотрю на себя со стороны и говорю: «Ты что делаешь? А ну-ка распрями плечи! Как ты смеешь себя убивать?» Я распрямляю плечи, улыбаюсь через силу, потому что усталость накапливается, а я очень много сил отдаю как корпоративной работе, так и проведению семинаров. Я провожу семинары практически каждую субботу-воскресенье, а это перелеты, смена часовых поясов, это минимум два часа работы с лидерами на эксклюзивной школе и пять часов - на сцене с залом не менее пятисот, а то и полутора-двух тысяч человек.

Почему я не мрачен? Почему я не болеваю? Потому что у меня есть большая мечта! Я управляю словами. Я тренирую свою уверенность практически каждый день. Я слежу за своей осанкой и улыбкой.

Даже эту книгу я пишу в перерывах между своими страшно закрученными часами. Сейчас я нахожусь в Томске, закончился прекрасный, удивительный мастер-класс, на котором я встретил невероятно сильных, стойких людей. Мы вместе проделали упражнение

на осанку, улыбку, и они выполнили их, несмотря на то что давно уже владеют этой методикой. Они делали их с радостью, с восторгом, потому что понимали: эти упражнения дают силу, энергию и оптимизм. Чем больше ты делаешь их, тем больше в тебе сил.

На моих часах - четыре часа утра, большинство людей в это время спят, но я не могу тратить время на сон. Я очень спешу. У нас с вами нет лишних часов жизни, которые можно взять и убить. Жизнь всегда коротка, даже если ты прожил 120 лет. Никто никогда не скажет, что не хотел бы прожить еще хотя бы минутку, еще часок, еще годик. Не теряйте времени на пустую жизнь, на бездумное времяпровождение! Жизнь слишком большое сокровище, чтобы разбазаривать ее по пустякам. Я очень хочу передать вам все те знания, которые помогут вам прожить ее с максимальной полнотой, как самый лихо закрученный роман.

Дорогой друг, дорогая звездочка! Улыбнись! Распрями плечи! Дыши полной грудью! Пусть это будет длиться всего лишь минуточку. Значит, я уже пишу эту книгу не зря.

Благодаря этим знаниям на моих семинарах мгновенно изменили жизнь тысячи людей самых разных профессий, разных национальностей, от одиннадцати до девяноста лет. Их радость, их освобождение из клетки дают мне право доказать вам, именно доказать, что вы - великий, большой, яркий, интересный, исключительный человек. Понимая хотя бы только это, уже можно улыбаться и ходить с расправленными плечами и энергичной походкой молодого здорового человека.

Улыбайтесь! И ваша улыбка облетит весь мир!

МЫСЛИ-УРОДЫ, МЫСЛИ-ЗВЕЗДЫ

Представьте, дорогой читатель, что некто всемогущий предложил вам провести жизнь в двух разных компаниях. Одна - сборище жутких, грязных, холодных, склизких, вонючих существ, негодяев и уродов. И с ними вам предстоит каждый день засыпать и просыпаться, завтракать и обедать, отдыхать и работать. Прожить всю свою жизнь. Будьте знакомы, их называют Разочарование и Болезнь, Боль и Страх, Нищета и Бедность, Катастрофа и Смерть.

В другой компании - те, кого я люблю. Это добрые, красивые, светлые ангелы. Смотрите, какие красивые у них имена! Любовь, Богатство, Счастье, Гордость, Смелость, Дружба, Долголетие... И каждый несет людям свет, добро, радость, каждый дарит здоровье, силу, счастье, любовь.

Уроды или ангелы - это наши мысли.

Так с кем вы? Выбор за вами! Со злыми тварями или со светлыми ангелами? С дьяволом или с Богом? Что вы выбираете? Ад или рай?

...Извечные вопросы. Тысячи людей задавали их себе на протяжении тысяч лет и продолжали страдать, не сумев найти правильные ответы. Сегодня все изменилось. У вас есть выбор. Почему именно у вас? Хотя бы потому, что вы читаете эту книгу. Значит, вы - ищущий, думающий человек. А еще потому, что вы дочитали книгу до этой главы. Это говорит о том, что многие наши с вами мысли и чувства созвучны.

Человек сам выбирает себе компанию. «Что может быть проще? - скажете вы. - Естественно, я выберу богатство, любовь, счастье, а не болезнь, боль и бедность». На самом деле сделать выбор намного труднее. Выбирать приходится не просто между темными и светлыми мыслями. Выбирать приходится между собой одним и собой другим, потому что и те, и другие мысли уже живут в наших умах.

Ад и рай внутри нас самих. Внутри каждого из нас есть плохое, темное «я» и светлое, хорошее «я». Между ними всегда идет борьба. На чьей вы стороне?

Помните, мы с вами определили, какую важную роль в жизни играют слова. Слова - это кирпичики вашего будущего. Они могут быть сделаны из дерьма или из гранита. И вы научились избавляться от темных слов, слов-убийц. Теперь перед вами другая трудная задача - научиться контролировать свои мысли. Выгнать из своей головы поганую компанию мыслей-негодяев и мыслей-уродов, которые отравляют вашу жизнь, и начать культивировать светлые, добрые мысли.

Я заранее знаю ваш ответ. Вы скажете: «Ну, если бы я был богатым, здоровым, счастливым, то и мои мысли были бы соответствующими. Ведь они зависят от того, насколько я успешен, сколько денег в моем кармане, в какой квартире я живу, любят ли, уважают ли меня люди, гордятся ли они мной».

В этом-то и ошибка, в этом главное заблуждение, дорогой читатель. Большинство бедных, слабых и нереализованных людей именно так и думают. И это страшно. Страшно потому, что этот образ мыслей определяет боль, бедность и неудачи. А еще страшнее то, что, поселившись в нашей голове, они начинают определять нашу жизнь. Человек попадает в замкнутый круг, вырваться из которого уже невозможно. Его крепко держат «друзья» - боль, разочарование, страх, нищета, бедность, болезнь, смерть.

Плохие мысли приводят к бедности и болезням. Болезни и бедность рождают плохие мысли. Получается адский круг. Единственный способ разорвать его - начинать думать о хорошем. Именно мысли определяют нашу дальнейшую жизнь.

Мы все ждем, что вот-вот наступят светлые времена, когда мы будем успешными, богатыми, здоровыми. Хочу вас разочаровать. Вы этого не получите, пока не выгоните из своего дома дурную компанию, с которой связались, этих мыслей-негодяев и мыслей-уродов. Сложно их прогнать? Непросто. Вокруг нас слишком много людей, в голове которых живут эти твари - плохие мысли. Люди с негативными мыслями постоянно воздействуют на нашу ментальность. Поэтому проходит время, а их не становится меньше. Мы получаем эти мысли в наследство от своих родителей, воспринимаем от неблагоприятного окружения, из глупых книг, которые мы так любим читать, из тех жутких фильмов и новостей, которые смотрим по телевидению. В конце концов так нас воспитали в детстве. Никто не учил нас контролировать свои мысли, никто не учил управлять ими, никто не объяснил, что мысль материальна, что любая мысль, мелькнувшая в нашем сознании, это наша судьба.

А ведь плохие мысли притягивают неудачу, несчастья и болезни. Помните пословицы: «Пришла беда - отворяй ворота», «Беда одна не приходит». С вами приключилась беда - сразу же ваш ум завоевали негативные мысли. В таком состоянии попасть в ловушку неприятных событий очень легко. В этом и смысл этих древних пословиц. Современный же человек может во время неприятностей, обладая необходимыми знаниями и волей, сконцентрировать свои мысли на успехе и счастье и прервать эту цепочку злосчастий.

Вы часто видите людей, боящихся заразиться гриппом. Они надевают марлевые повязки, чтобы защитить свои дыхательные пути. Мы боимся микробов, вирусов, но не боимся плохих мыслей. А это зараза пострашней. Плохие мысли заразны! Негативная ментальность заразна! Бойтесь негативных людей, пессимистов, трусов, злодеев больше, чем микробов. К сожалению, мы незаметно для себя заражаемся плохими мыслями, а потом все - конец жизни. Ты попадаешь в ад и не живешь, а мучаешься.

Если микробы, вирусы современная техника обнаруживает легко, то плохие мысли невидимы. Нет такой техники, нет таких приборов, и поэтому они во сто крат опасней. Стремитесь общаться, быть в окружении позитивных, сильных людей. Читайте книги, заряжающие энергией, смотрите позитивные фильмы. Бегите от негативных людей, выключайте негативные фильмы: ужасы, кошмары, драмы - все фильмы, после которых чувствуешь себя морально опустошенным и подавленным.

Наполняйте свое сердце, свой разум светлыми чувствами и мыслями. Знайте, что мы живем в негативном информационном поле. Более 90 процентов людей, к глубокому сожалению, обладают негативной ментальностью, в их голове, в их сердце навсегда поселились негативные мысли - мысли-уроды.

Плохие мысли - это страшная концентрированная кислота, которая разъедает, сжигает ваше сердце и разум, уничтожает счастье. Плохие мысли - это пресс, который безжалостно вдавливают вас в дерьмо.

Хорошие мысли, наоборот, - это мощный волшебный подъемник, который поднимает вас к звездам.

Если вы, дорогой читатель, действительно хотите изменить свою жизнь, стать успешным и богатым, старайтесь постоянно контролировать свои мысли, внимательно следите за тем, о чем думаете. Для этого нарисуйте на листке бумаги или в воображении аптекарские весы и представьте, что каждая ваша темная мысль черным грузом ложится на одну чашу весов, а каждая светлая - сияющим

солнечным лучиком - на другую. Если вниз пошла темная чаша, наступят несчастья, страдания и болезни. Если перевешивает светлая чаша, вас ждет удача, победа, триумф! И этот главный закон жизни срабатывает всегда!

Чем больше будет просветленных людей в мире, чем больше будет богатых людей в мире, тем быстрее изменится мир. Каждый из нас может внести свою лепту в это изменение. Становясь богаче, просветленной, мы меняем жизнь будущих поколений, мы дарим нашим детям и внукам другую жизнь, другой мир.

Мысль материальна. Подумай, прежде чем подумать. Мысль материальна! Подумай, прежде чем подумать. Мысль материальна. Подумай, прежде чем подумать.

Это не опечатка, я специально три раза повторяю эту сокровенную мысль. Научись контролировать свои мысли, научись наблюдать над своими мыслями. Чтобы что-то изменить в своей жизни, нужно изменить прежде всего свои мысли.

Мысли - это семена, которые мы сажаем в почву нашего сознания. Мысли прорастают нашими поступками. Поступки формируют наш характер, характер определяет нашу судьбу.

Ни одна ваша мысль не проходит бесследно для вашего будущего, для всей вселенной. Вы не сможете управлять своим кораблем, своей судьбой, если приставите к рулю даже целую когорту советчиков и доброжелателей. Чтобы ваш корабль двигался вперед, вам нужно всю полноту ответственности взять на себя. Если вы думаете, что за вас ответят другие - государство, ваши родители, жена, ваш начальник, - вы уподобитесь ребенку, который, спрятавшись под стол, воображает, что его не видно. От ответственности за себя вам все равно не уйти, как не уйти страусу, который прячет свою голову в песок. Никто в целом свете не будет отвечать за вас. Только вы и ваши мысли.

Подумай, прежде чем подумать!

Помни, человек есть сумма мыслей за 24 часа.

Чтобы контролировать мысли, я в свое время сделал особую табличку, которую поставил на своем рабочем столе. На одной стороне этой таблички большими красными буквами написано: «То, о чем мы думаем, приведет нас к успеху?», а на другой: «То, о чем мы говорим, приведет нас к успеху?» Я просто молча показывал ее собеседникам, если мы обсуждали какую-то гадость, какую-то чепуху или просто в пессимистическом тоне рассматривали наше будущее. Мои собеседники сразу меняли тему разговора с негативной на позитивную, чему я был очень рад.

Теперь давайте опишем мысли-убийцы-несчастья-катастрофы. В основе этих мыслей лежат наши страхи и сомнения: «У меня не получится...», «Эта задача не для меня», «Господи, ну почему я такой несчастный?», «У меня нет шансов», «Я неудачник, у меня отвратительная жизнь, а будущее еще хуже», «Я боюсь заболеть, умереть, потерять деньги, попасть в неприятности», «Я не уверен, что я смогу стать богатым», «Я больная...», «Я бедный...», «Я невезучая...».

Эти мысли разрушат вашу жизнь и счастье, можете мне поверить. Когда это случится? Это лишь вопрос времени...

Сразу хочу обратить ваше внимание, дорогой читатель, на одну ловушку. Я имею в виду стереотипы.

Наши стереотипы напоминают наше жилище. Внутреннее убранство этого жилья можно сравнить с самооценкой, с мыслями о самом себе. А мы привыкаем к ним, как привыкаем к своему отражению в зеркале, к тому количеству денег, которое зарабатываем, к ничтожным ценностям, к серой жизни, к очень низкой самооценке. Мы привыкаем к своим мыслям, как к своему жилью, и перестаем их замечать. Мы перестаем замечать их ущербность. Мы просыпаемся и видим маленькую комнату. Мы снова и снова просыпаемся и видим себя в зеркале. Мы снова берем свой кошелек, в котором нет денег. Так, раз за разом, мы сами занижаем свою самооценку, и в итоге станем ее рабами.

Мы смотрим на мир через маленькое окошко с грязными стеклышками. Поэтому-то наш взгляд на мир сер и неперспективен. И мы давно к этому привыкли. Мы давно стали рабами своего имени, своего социального положения, своей заниженной самооценки. А нашими тюремщиками являются наши мысли. Они - самое главное препятствие в достижении великих целей.

Необходимо сделать все, чтобы мы с вами как можно быстрее разорвали эти ужасные цепи, которые так быстро и осознанно создает наш ум. Нужно как можно быстрее вырваться из созданных нами же стереотипов, как можно быстрее освободиться от своих заблуждений, пробить скорлупу своего прошлого, начать смотреть на мир наших возможностей не через узкую щелочку прошлых неудач, а широко открытыми глазами - увидеть наши мечты и будущие победы.

Вырвись из тесной комнатки самооценки, выйди на свет и посмотри на себя другими глазами. Перестань быть рабом самого себя! Рабом своих взглядов! Ломай стереотипы! Разрушай их и иди

дальше! Создавай свои новые ценности! И не бойся завышенной самооценки, она - твой помощник.

Увидьте себя счастливыми, богатыми и абсолютно здоровыми! Представьте в воображении тот красивый дом, в котором вы хотите жить. Это ваше родовое гнездо, раскинувшееся на гектарах земли, где растут роскошные кедры и прекрасные фруктовые сады. Создайте свою мечту прямо сейчас. Тем более что вы уже знаете, как это сделать, об этом мы говорили в предыдущей главе.

Думайте только о хорошем!

УВЕРЕННОСТЬ - ВАЖНЕЙШИЙ АРГУМЕНТ ВАШЕГО УСПЕХА!

Представьте себе, вы выходите на ринг против неизвестного боксера-тяжеловеса. Вы еще не знаете своего противника, не знаете, насколько он сильнее или слабее вас. Но уже известно, что от этого боя зависит ваша жизнь, успех, богатство и слава. Это самый главный бой в вашей жизни.

Конечно, вы волнуетесь. И это нормально. Волнение - естественная реакция организма, она предшествует началу любого важного, значимого для вас дела. Но волнение на ринге - всего лишь затравка перед боем. Победу или поражение здесь определяет совсем другое. Как правило, все решает состояние вашего духа.

Ваш дух может пребывать в двух состояниях. Первое - состояние трусливого, неуверенного, сомневающегося в себе человека. Бой еще не начался, а в душе вы его уже проиграли. Ваш мозг лихорадочно, мысль за мыслью выстреливает: «Он быстрее меня! Он сильнее меня! Он побьет меня! Он сломает мне нос, изуродует мое лицо! А что будет с моими ребрами? Вон какие огромные у него кулачищи! Он сделает меня инвалидом на всю жизнь! Я пропущу два-три сильных удара, а потом буду всю жизнь работать на одни таблетки». Что в итоге? Ужас! Страх! Паника! Полный разгром!

В то же время, вступая в этот самый главный в вашей жизни бой, вы можете думать совершенно по-другому. И не важно, насколько хорошо вы подготовлены, какой у вас интеллект, какой возраст, какие недостатки и слабости. Просто говорите себе: «Я сильный! Я смогу победить! Это самый важный бой в моей жизни! Во мне сил в десять раз больше, чем требуется для победы. Да я в порошок его сотру! Да он по сравнению со мной ничто, слабак, просто карлик какой-то!»

Заметьте, в обоих случаях на ринг выходит один и тот же человек. Но если в первом случае страх полностью парализует волю спортсмена и тем самым лишает его всех шансов на победу, то во втором - уверенность, настрой на преодоление, на борьбу буквально творят чудеса, полностью мобилизуют все силы человека и при-

водят к желаемому результату. А значит, выходя на ринг с абсолютной уверенностью в победе, без единой мысли о поражении, вы будете иметь значительное преимущество.

Что говорить, если даже химический состав крови уверенного и не уверенного в себе человека существенно отличается! Ученые давно доказали, что в стрессовой ситуации организм начинает вырабатывать так называемые гормоны страха. Попадая с кровью в различные органы и системы, они нарушают их работу, подрывают здоровье. Уверенность в своих силах, ощущение морального превосходства также влияют на наш организм. Только в этом случае кровь разносит по нему гормоны успеха, гормоны победителя.

Лучше всех наличие этих гормонов в крови человека чувствуют животные. Имеется немало свидетельств, что акулы на море, а волки и собаки на суше нападают на людей, попавших в критическую ситуацию, избирательно, в основном на тех, кто испугался, запаниковал, кто источает гормоны страха.

Никто не знает, что произойдет с нами завтра или послезавтра. Известно только, что неуверенных людей будущее пугает. Но также известно, что это будущее, по сути, неизвестность, приводит в восторг смелых и отважных, дает им энтузиазм, силу и энергию, способность преодолевать испытания, которые приготовила им судьба.

Вы скажете, что пример с боксером-тяжеловесом не очень вам подходит. Позвольте с вами не согласиться! Вы уже давно вышли на ринг и сражаетесь за свое место под солнцем. Жизнь - это борьба. Она идет каждый день, каждый год, всю жизнь. Кто станет лучшим в спорте, в политике, в бизнесе, в искусстве - тот получит богатство, славу, успех, признание. Того, кто проиграет, ждет безвестность, нищета, депрессия, боль.

Борьба - закон жизни на нашей голубой планете. Посмотрите, какая ожесточенная конкуренция между деревьями в лесу, как они борются за каждый лучик солнца, за каждый лучик жизни. И если вы думаете, что сможете избежать этой тотальной борьбы, оказаться вдалеке от сражений, вы глубоко ошибаетесь. Нищета и бедность найдут вас везде, даже если вы спрячетесь в самый дальний и темный чулан. Весь мир сражается со всем миром, каждый сражается с каждым. И уверенность - один из самых веских аргументов в этой борьбе. Кто приобрел уверенность, тот приобрел главное конкурентное преимущество.

Приведу прекрасный пример, который подтверждает значение уверенности. В юности я профессионально занимался греб-

лей на байдарках. Но однажды, когда перенес сильное простудное заболевание, я пришел на тренировку настолько ослабленным, что с трудом делал несколько гребков. И вот, когда я на своей байдарке отплыл от понтона, ко мне подъехал мой товарищ по команде Александр и предложил устроить соревнование. Мне бы, дураку, отказаться, а я, не задумываясь, принял вызов, потому что всегда у него выигрывал.

И вот мы выходим на дистанцию пятьсот метров. Звучит команда «На старт! Внимание! Марш!». Мы сразу берем высокий темп - каждый делает больше двух гребков в секунду, никто не хочет проиграть, и наши весла превращаются в стремительно вращающиеся колеса...

Мы не прошли и половину дистанции, когда я понял, что умираю от усталости. Я сделал большую глупость, приняв вызов, полностью не оправившись после болезни. Разум подсказывал - нужно остановиться. Но воля к победе, желание выиграть во что бы то ни стало (хотя в моем состоянии выиграть было практически невозможно даже у более слабого соперника), а также абсолютная уверенность сделали победителем именно меня. Я пришел к финишу первым.

В дальнейшем мне пришлось пройти тысячи состязаний, но это я запомнил на всю жизнь. Потому что тогда впервые сделал невозможное. Я победил потому, что был уверен в своей победе. Я вырвал ее у своего противника зубами. Да, мне было больно, я терял сознание от слабости, но моя уверенность давала мне все больше и больше сил, заставляла каждую клеточку моего тела работать на рекорд, на победу.

Откуда же берется эта великая сила - уверенность? Сейчас, дорогой читатель, я разрушу, наверное, одно из ваших самых больших заблуждений. Вы, конечно, считаете, что уверенность - это следствие успеха и достижений. Так думает большинство людей. Они говорят: «Вот когда я стану богатым, тогда я буду очень уверенным. Вот когда я сделаю блестящую карьеру, стану большим начальником, министром, тогда я буду уверенным. Тогда у меня будет служебный автомобиль, охрана, статус. Все будут за пять шагов снимать передо мной шляпу, вежливо раскланиваться со мной, и это тоже придаст мне уверенность». Одинокие люди думают: «Вот когда мне удастся создать семью, когда я встречу свою половинку, вот тогда я буду уверенным. А так я ничего в жизни не стою, я как птица с одним крылом». Кто-то считает, что не уверен в себе, потому что у него нет достаточного образования, что ему нужно закончить еще один институт или академию. Вот тогда он будет просто излучать уверен-

ность. А какая-то женщина наверняка скажет: «Эх! Если бы я была женщиной, я бы зарабатывала много денег. Я была бы сильной, уверенной. Вместо этого у меня дети на руках, зарплата нищенская, откуда тут взяться уверенности?»

Не правда ли, такие мысли вы часто слышите от своих друзей и знакомых. Большинство людей действительно искренне верят, что уверенными могут быть только богатые, добившиеся славы и власти люди, счастливчики. На самом деле это большое заблуждение. Правда жизни заключается в том, что уверенность никак не связана с должностью, возрастом, местом жительства и уж точно не с количеством денег в кошельке. Вам только кажется, что чиновник или богач - это уверенные люди. Стоит поговорить с ними каких-нибудь полчаса, как вы увидите, что они боятся потерять свою власть или свои деньги, что они с трепетом ждут очередную проверку из налоговой инспекции. Возьмем другой пример. Очень важный, строгий начальник, с виду очень уверенный в себе, приходя домой, становится тряпкой - его супруга или супруг (пол не имеет значения) гоняют его как сидорову козу, относятся как к последнему, ничемному человеку. Поверьте, я знаю много таких историй.

Для того чтобы стать уверенным, нужно понять, что уверенность - тренируемая категория. Уверенность тренируется точно так же, как и мышцы. Если вы тренируете ее каждый день, она становится сильнее или как минимум сохраняется на должном уровне. Если не тренируете уверенность, ни власть, ни деньги, ни слава - ничто не делает вас уверенным человеком.

Давайте рассмотрим наиболее часто встречающиеся причины неуверенности.

Итак, причина первая - образование. Признаюсь, дорогой читатель, в детстве, когда в школе я получал тройки и двойки, а затем в юности, когда не поступил в педагогическое училище, я жутко комплексовал по поводу своего образования. Мне с трудом удалось поступить в самый непопулярный институт нашего города на самый непопулярный факультет механики. Но, даже окончив его, я всякий раз испытывал робость при встрече с людьми, имеющими степень кандидата, доктора наук или профессора. Я считал, что это необыкновенно умные, образованные люди, а я как был, так и остался малограмотным парнем из рабочей семьи, одним словом, балбесом.

Спустя многие годы, решив во что бы то ни стало войти в число этих «небожителей», я стал кандидатом экономических наук. Мог бы легко, без взяток защитить и докторскую диссертацию, но мне

это было уже не нужно. Я понял, что ни первый мой диплом, ни второй, кандидатский диплом несколько не изменят мою жизнь. Образование, полученное в институте, не может дать богатства, семейного счастья, здоровья. Образование - не путь к блестящей карьере, славе, власти, а его отсутствие не причина для неуверенности. Например, один мой хороший знакомый французский бизнесмен Джордж Коанти научился писать в тридцать лет. И это не помешало ему создать прекрасную компанию, построить фантастический дворец и воспитать двух замечательных детей. Сегодня ему далеко за восемьдесят, он живет яркой, красивой, интересной жизнью.

Чтобы перечислить всех успешных людей мира, так и не получивших формального образования, мне не хватит и целой книги. Поэтому я назову самых известных из них. Это гений управления Камасуки Мацусита, владелец торговых марок Panasonic, Tehnics, Neshional. Соичиро Хонда, торговая марка Honda. Основатель американской автомобильной индустрии Генри Форд. Наш современник, создатель компьютерной компании «Эппл Макинтош» Стив Джобс.

Следующий пример снова из личной жизни. Моя дочка Кристина училась в одном из лучших колледжей во Франции. К моей гордости, она была в этом колледже одной из лучших учениц, старостой в группе учеников и в доме, где они жили. Ее выпускные баллы позволяли ей поступить в Сорбонну, Гарвард или Йельский университет, в любой самый престижный университет мира. Но когда до защиты степени бакалавра наук ей осталось два месяца, у нас состоялся важный разговор. Моя дочурка Кристинка спросила: «Пап, а в какое учебное заведение ты посоветуешь мне поступать?» Я ответил ей честно: «Ни в какое! Начинай работать как можно быстрее! Начинай действовать! Изучай жизнь здесь и сейчас! А вместо того чтобы получать формальное образование, я советую тебе всю жизнь заниматься самообразованием. Это рационально и намного удобней. По мере решения конкретных задач ты будешь получать все необходимые знания».

Какова же была моя радость, когда через неделю после нашего разговора дочь сказала мне: «Я решила. Сразу же после колледжа пойду работать!» В этот момент мое сердце наполнилось гордостью. Ура! У моей дочери есть смелость и уверенность. Значит, мне удалось воспитать ребенка, который понимает, что только ежедневные сверхусилия на работе, постоянный поиск новых решений позволят ей создать саму себя. Поэтому мне искренне жаль тех детей, которые наивно полагают, что «корочки», пусть даже самые престижные, сделают их успешными.

Не скрою, я не уважаю современное образование. Я считаю, что оно - одно из главных источников несчастий всего человечества. Это образование воспитывает рабов. Из десяти ребят, которые окончили школу, девять будут несчастными. Кто-то будет болеть, кто-то будет бедным, кто-то одиноким. Кто-то проживет жизнь и не сможет себя реализовать. Поэтому, исходя из собственного жизненного опыта, из опыта тысяч успешных, богатых и счастливых людей, я считаю, что отсутствие образования ни в коем случае не может быть причиной для неуверенности.

Следующее заблуждение. Бедность. Большинство людей уверены: если я небогат, то я не могу быть уверенным в завтрашнем дне, в своем успехе. Прочтите биографии богатейших людей планеты, и вам станет ясно, что семьдесят процентов современных миллионеров начали свое дело с нуля, без стартового капитала, без каких-либо инвестиций. В мире сегодня известно 17 миллионов долларовых миллионеров. А это означает, что бедность - не причина отсутствия уверенности.

Бедность должна подталкивать вас к новым свершениям. Если состоятельный человек может на время расслабиться и наслаждаться жизнью, то вам расслабляться некогда, вы должны с утра до ночи тренировать свою уверенность. Только дух и уверенность приведут вас к успеху, богатству и счастью.

Еще одна причина неуверенности. Физические недостатки. К примеру, излишний вес. Полные люди чувствуют себя неуверенными. Они постоянно комплексуют, чувствуют себя некомфортно, им стыдно раздеться на пляже, им кажется, что они ущербны. Но посмотрите, сколько известных актеров, миллионеров, политиков обладают излишним весом! Например, самая известная в мире телеведущая Опра Уинфри. Когда она делала свои первые шаги в шоу-бизнесе, она была очень полной. Она и сейчас выглядит как толстушка, но это не помешало ей завоевать сердца миллионов поклонников и заработать 650 миллионов долларов!

А вот другая удивительная история. Лично мне она дает силы и энергию, наполняет сердце гордостью, уверенностью в себе, верой в поистине безграничные возможности человека. И я абсолютно уверен, что эта история произведет на вас большое впечатление.

Речь идет о выдающемся физике и математике нашего времени Стивене Хокинге. В детстве он был обычным мальчиком. Родители хотели, чтобы он пошел учиться на медицинский факультет, но его увлекала математика. Так как в Оксфорде не было математического

факультета, он стал заниматься физикой. У него была бурная студенческая жизнь. Но в двадцать один год все изменилось. Что-то случилось с ногами, и он стал спотыкаться при ходьбе. В тридцать лет он уже не мог ходить, оказался прикован к инвалидному креслу. Развитие неизлечимой формы бокового амиотрофического склероза привело к практически полной парализации. Стивен мог шевелить только указательным пальцем на правой руке, им он управляет своим движущимся креслом.

В 1985 году Стивен тяжело заболел воспалением легких. Ему сделали серию сложнейших операций, удалили трахею, в результате чего он потерял дар речи. К счастью, Стивен хорошо слышит. Он общается с миром с помощью специального компьютера, синтезирующего человеческую речь. Он работает в отделении прикладной математики и теоретической физики Кембриджского университета, занимается исследованиями вселенной и времени. В начале семидесятых годов он приступил к анализу явлений, сопутствующих рождению мира, изучал черные дыры. За последние сорок лет, не вставая с инвалидного кресла, Хокинг сделал намного больше научных открытий, чем его абсолютно здоровые коллеги. Он читает студентам лекции. В 1988 году вышла его знаменитая книга «Краткая история времени. От большого взрыва до черных дыр».

Хокинг не только выдающийся ученый, но и прекрасный семьянин. В двадцать один год, узнав от врачей смертельный приговор, а врачи ему давали максимум восемь лет жизни, он женится на девушке, которая любила его. У них рождается трое замечательных детей. Хокинг не умер через восемь лет, как предсказывали ему врачи. Но, заметьте, сколько нужно мужества, зная, что ты скоро умрешь, создать семью и родить детей, будучи уже практически парализованным. Но это еще не вся удивительная история жизни выдающегося ученого. В 1985 году его брак с его первой женой Джейн распался, поскольку Хокинг полюбил другую женщину - медсестру Эллину Мэйсон. Кстати, синтезатор речи для Стивена Хокинга сделал бывший муж Эллины.

Если вы думаете, что этот удивительный человек, полностью парализованный, просто находится в инвалидном кресле и делает свои удивительные выкладки, расчеты в своем гениальном уме, то вы ошибаетесь. Хокинг много путешествует по миру. Общаюсь с внешним миром всего лишь через свой указательный палец, который позволяет ему выбирать джойстиком буквы, а синтезатор компьютера произносит металлические звуки синтетической речи, Хо-

кинг выступает с лекциями. Он много шутит. Он ведет колоссальную общественную работу. Этот человек, которого полностью парализовало, живет намного более яркой жизнью, чем многие здоровые, крепкие физически люди.

А вот история Валентина Дикуля. Человека, который вернул здоровье тысячам отчаявшихся людей. Еще в молодости, выступая в цирке, он сломал позвоночник. Врачи вынесли ему суровый приговор: «Ты всю жизнь будешь лежать в постели. Нет никаких шансов, что ты встанешь на ноги и сможешь передвигаться. Ты обречен медленно умирать, лежа как растение. Мы ничем не можем тебе помочь».

Но Валентин Дикуль не сдался. Он пять лет изучал медицину, пять лет разрабатывал собственную систему восстановления. Он начал первые упражнения, преодолевая страшные боли. Через несколько лет он встал на ноги. Более того, стал еще интенсивнее тренироваться, увеличил нагрузки! Помните его знаменитый номер, когда на своих плечах он держит автомобиль весом больше тонны?

Для меня Валентин Дикуль - святой, великий человек. Он не только сам поднялся с инвалидной кровати, но и, создав свой центр, помог сделать это более чем пяти тысячам человек, которым врачи поставили смертный приговор. Своим отношением к жизни, своей борьбой, своим примером веры и воли, стремлением к жизни он дает мне много сил.

Вот почему очень важно читать книги о выдающихся людях! Вот почему важно восхищаться удивительными людьми, бросившими вызов самым неизлечимым болезням! Такие истории делают нас сильнее! И я в прямом смысле этого слова охочусь за такими историями. Они для меня самые большие драгоценности в мире, я храню их в своем сердце, в своей душе.

А сейчас я хочу обратиться к вам, дорогие женщины, дорогие наши красавицы, дорогие девчата. Если вы думаете, что женщина не может заниматься бизнесом, не может создать мощную команду на всю жизнь, не может конкурировать с мужчинами, вы глубоко заблуждаетесь. Например, одну из самых известных в мире компаний «Хьюлетт Паккард» возглавляет женщина. Во главе компании Microsoft в СНГ также очаровательная бизнес-леди Ольга Дергунова. Вспомните великий подвиг Жанны Д'Арк. Неграмотная восемнадцатилетняя крестьянка, совсем еще девочка, спасла Францию. Изнурительная многолетняя война истощила силы французской армии, дух ее был сломлен. Но когда во главе воинов встала женщина, та же самая армия стала одерживать победу за победой. И это несмотря

на то, что Жанна Д'Арк не только не была сведуща в военном деле, она вообще не умела читать и писать. Когда ее спросили: «А вы знаете, как устроена пушка? Вы владеете мечом и другими видами оружия?», она ответила: «О чем вы говорите? Я пришла спасать Францию!». И эта хрупкая девушка действительно спасла свою страну. Вот что такое уверенность! Вот что такое вера в победу!

И наконец, одна из важнейших причин неуверенности, скрытая глубоко в каждом из нас, - это инстинкт самосохранения, проще говоря, страх смерти.

Может человек победить этот глубинный инстинкт или нет? И нужно ли это делать?

Выдающийся человек нашей эпохи, основатель стиля карате кё-кушин, великий Аяма написал так: «Умри, чтобы остаться живым».

Когда ты идешь на смертельный бой и не боишься смерти, - ты побеждаешь, во всяком случае, шансов победить и остаться в живых у тебя намного больше. Если ты боишься смерти, ты проиграл.

Одна из сложнейших задач в прикладной психологии - подготовить профессионального разведчика. Нужно подготовить идущего на смерть супергероя, который в своей работе не имеет той точки опоры, того источника силы, из которого черпают обычные герои: признание, слава, поклонение, народная любовь. Разведчик совершает подвиг самопожертвования, зная, что об этом никому никогда не станет известно.

Как же будущий суперагент преодолевает страх смерти? Очень просто. Ему внушают, что он уже умер. И ему дается еще одна жизнь. Когда человек смотрит на свой жизненный путь, так сказать, «с того света», он уже не боится умереть.

Мне повезло. Я в достаточно раннем возрасте, не имея учителей, не читая умных книг, не зная законов психологии, преодолел этот страшный инстинкт - страх смерти. Помог мне в этом, как всегда, кризис.

Когда я разорился во второй раз, это разорение для меня было самым болезненным, самым тяжелым, самым страшным. Люди, считавшиеся моими друзьями, отвернулись от меня, и мой дом, мой офис опустели. И вдруг я понял, что друзья, которым я верил, вовсе не друзья. Что ценности, за которые я держался, которым всегда следовал, - вовсе не те ценности, ради которых стоит жить.

Разбитый морально и физически, я сидел в своем кабинете и вдруг представил, что будет, когда меня не станет. Я представил, что в этот момент я перестал существовать, что я умер. И вы знаете, произошло чудо. Сразу же, за доли секунды в моем сознании истинные

ценности отделились от ложных. Твердые зерна истины от плевел. Я увидел, ради чего стоит жить, с какими людьми дружить. Увидел в истинном свете то, что принимал за золото. И оказалось, что эти люди, эти отношения - всего-навсего мусор, шелуха, грязь.

И как только произошло это разделение, я почувствовал умиротворение, я понял, в чем смысл моей жизни, куда нужно идти, куда вкладывать свои силы.

Большое видится на расстоянии. Спустия много лет я безмерно благодарен этому кризису. Благодарен за освобождение от страха смерти, за понимание, что есть настоящее, а что пустое.

Почему я призываю вас, дорогой мой читатель, побороть этот, один из самых сильных животных инстинктов - страх смерти? Это даст нам свободу!

Почему мы так боимся смерти? Почему мы относимся к ней со страхом, паническим ужасом, парализующим волю и разум? Все дело в предрассудках! Все очень просто! Такова наша культурная, социальная и религиозная система ценностей.

Если вы приедете на остров Бали и попадете на похороны, вы увидите, что люди там относятся к смерти совершенно иначе. Похороны там - настоящий праздник, чем-то похожий на русскую свадьбу. Настоящее разгуляево - энергичная, жизнерадостная музыка, процессия не идет, а бежит и постоянно меняет направление. По малазийскому преданию, так можно обмануть злых духов, которые устремляются за покойником в другое измерение. На похоронах вы не увидите ни одного грустного лица, все радуются, смеются, все провожают человека в другую, более светлую жизнь.

Посмотрите на наши похороны. Грусть, тяжелая музыка, такая страшная, что выворачивает все внутренности. Каждый удар литавр - это удар в самое сердце. Слезы, рыдания, черные платки. И все это так затянато, обставлено такой болью, что, конечно же, когда подходит возраст, и ты понимаешь, что рано или поздно ты умрешь, весь твой жизненный опыт, вся боль, которую ты испытывал на чужих похоронах на протяжении всей жизни, отзывается в твоём сознании страхом и паническим ужасом.

Конечно же, насмотревшись на такие похороны, впитав такое отношение к смерти, ты даже в самолете, попавшем в турбулентные потоки, впадаешь в панику и начинаешь трястись от страха. Во всяком случае, я наблюдал этот страх в глазах большинства пассажиров, вместе с которыми мне приходилось летать. А полетов я совершил тысячи.

Если бы отношение к смерти у людей было позитивным, такого страха, конечно же, не было бы и полеты проходили бы намного комфортней. Тряска в самолете, падение в воздушную яму - это только маленький штрих. Страх смерти сопровождает нас всюду: переходим мы дорогу, едем в тумане, в гололед на легковой машине, идем по темной улице и ждем, когда нападёт маньяк...

Все это разрушает нашу жизнь, нашу уверенность, наш успех.

Смерть неизбежна. В конце концов, в чем мы можем быть абсолютно уверены, так это в том, что каждый из нас когда-то умрет. Как пошутил великий Шекспир: «Если ты умрешь в этом году, отпадет необходимость умереть в следующем».

На мой взгляд, относиться к смерти нужно легко. Я скажу крамольную мысль, но это так. Смерть - приятная штука. Я лично умер 14965 раз. Удивляет вас такая цифра! Нисколько? Вы тоже тысячи раз переживали это приятное состояние ухода из реальности. Засыпая, мы умираем, перестаем существовать как личности. Перестаем быть дедушкой, безработным, министром, матерью, мы просто перестаем существовать, и нам это чертовски нравится. Особенно когда мы в течение дня так устали от этой жизни.

Ведь наш сон - это маленькая смерть, генеральная репетиция смерти. Согласитесь, во сне ничего страшного нет.

Относитесь к смерти как малазийцы и многие другие позитивные народы, и вы проживете совершенно другую жизнь. Конечно, победить страх полностью нельзя. Нет-нет да начнет холодить под ложечкой, нет-нет да нахлынет панический ужас и сметет все наши мысли и планы. Но чем реже это будет происходить, тем сильнее вы будете, тем большего добьетесь в жизни. Жизнь и так коротка! И совсем неразумно наполнять ее страхами. Но, дорогой читатель, ни в коем случае не воспринимайте мои слова как призыв к смерти. За жизнь нужно бороться до последнего. Как говорит моя бабушка: «Там мы еще успеем побывать!»

Я призываю не к смерти, а к жизни без страха смерти, наполненной любовью, силой, счастьем и радостью!

Мы часто придумываем оправдания своей неуверенности. Но это происходит не потому, что мы неуверенны. Дело в том, что мы просто не знаем, как тренировать уверенность. Мы не знаем, что с помощью очень простых, элементарных упражнений можно стать самым уверенным человеком в мире, повести за собой людей, создать мощную команду, которая пойдет за вами в огонь и в воду.

Конечно, дорогой читатель, вы можете сказать «Ох! Такие герои рождаются на земле один на тысячу». И будете неправы. Таких героев вокруг нас очень много, нужно только быть готовым увидеть их подвиг. Вот пример удивительной женщины из Улан-Удэ.

Жизнь часто сводит меня с очень интересными, удивительными людьми. Со многими из них я дружу на протяжении многих лет и получаю огромное удовольствие от этой дружбы. Я хочу рассказать вам историю одного знакомства. Я проводил семинар в Улан-Удэ. Зал на 700 мест, самый большой в городе, был заполнен под завязку. При этом еще 150 человек стояли и сидели в проходах между рядами. Несмотря на невообразимую тесноту в зале была необыкновенно теплая, дружеская обстановка. Я не планировал приглашать кого-либо на сцену, но так получилось, что люди, повинувшись какому-то душевному порыву, начали выходить на сцену сами. Кто-то читал стихи, кто-то рассказывал о себе, о тех жизненных трудностях, которые ему удалось преодолеть. Но вот на сцену поднялась Ядвига Викентьевна Тарасенко и поведала залу свою замечательную историю:

- Совсем недавно я сумела побороть болезнь, которая терзала меня долгих 50 лет. В зале сидят мои близкие, родные и друзья, они подтвердят, что в последнее время я не могла поднять стакан воды, так сильно у меня тряслись руки. Но благодаря продуктам компании «Эдельстар», Институту эффективного оздоровления я за полгода полностью победила свою страшную болезнь.

Для меня ее слова были привычными. Я слышал тысячи историй победы над неизлечимыми болезнями, над страданиями. Тем не менее, рассказ этой замечательной женщины взволновал меня до глубины души. Я запомнил его на всю жизнь.

- Я живу достаточно обеспеченно, - сказала Ядвига Викентьевна. - У меня есть квартира, дача, мне помогают дети, у меня нет проблем с деньгами. Но я в свои 73 года решила заняться бизнесом. Я заключила контракт и стала независимым дистрибьютором, консультантом компании «Эдельстар». Мною движет желание не зарабатывать деньги, а жить яркой, интересной, насыщенной жизнью. И вы знаете, друзья, у меня будто вторая молодость началась. В моей команде уже шесть бабушек, я помогаю им преодолевать болезни, помогаю зарабатывать деньги. Я очень счастлива!

Сам факт того, что человек помогает другим людям из-за стремления сделать их жизнь лучше, поразил меня до глубины души. Правду жизни, силу духа, необыкновенный энтузиазм излучала эта удивительная женщина. Перед нами на сцене стояла не семидесяти-

трехлетняя пенсионерка, а молодая, яркая женщина. Своей добротой, своим светом она словно озарила весь зал.

Но это только начало истории. У нас есть такая форма работы как телеконференции. Собирается зал человек в 50-100, включается громкая связь, и я, находясь в любой точке мира, даю плановые школы, общаюсь со своими друзьями. Так вот, через месяц, когда у меня была телеконференция с одной из моих любимых команд из Улан-Удэ, я снова услышал знакомый голос:

- Владимир Викторович, здравствуйте, это я, Ядвига Викентьевна, вы меня помните?

- Конечно, помню, и не только помню, но и везде рассказываю о вас и вашей победе над болезнью и старостью - во всех городах, в которых выступаю с семинарами, - ответил я.

- А помните, тогда, на сцене, я сказала, что у меня в команде шесть старушек? Так вот, сейчас их уже 20! Я абсолютно счастлива. Моя жизнь изменилась кардинально. Я помогаю людям, я живу яркой, светлой, интересной жизнью.

Через месяц я снова проводил телефонную конференцию с командой из Улан-Удэ. И снова слышал знакомый, родной голос. Это был голос моей любимой звездочки - Ядвиги Викентьевны:

- Владимир Викторович, поздравьте меня, я выполнила квалификацию Директор. Я помогла 40 бабушкам. С дедушками я пока не очень работаю, это в планах. И вот этим бабушкам, о которых забыли все - и государство, и дети, этим больным, несчастным бабушкам я готова честно и искренне служить. И знаете, я недавно была в церкви и дала обет, что помогу ста таким несчастным, брошенным людям.

Когда я слышал ее голос, по спине у меня бегали мурашки, я был так растроган, что чуть не расплакался как ребенок.

Помог одному человеку, и ты не зря прожил жизнь, говорит народная мудрость. А эта замечательная женщина помогла уже 40 женщинам и ставит цель помочь 100. По-моему, это прекрасный пример для подражания, пример, способный зажечь сердца тысяч людей.

Но и это еще не конец истории. Спустя какое-то время я снова услышал Ядвигу Викентьевну:

Но и это еще не конец истории. Спустя полгода она выполнила промоушн компании и в составе 200 эдельстаровцев вылетела на отдых в Египет за счет компании.

Впервые в жизни она оказалась за границей, впервые в жизни увидела чудеса цивилизации, жила в роскошном пятизвездочном отеле, где с ней обращались как с коронованной особой.

И что вы думаете - она стусевалась?! Отнюдь! Когда вся наша дружная команда посетила увлекательный Аква-парк Хургады, она одной из первых штурмовала опаснейший аттракцион - так называемую "черную трубу", где в крошечной темноте люди несутся со скоростью бобслеиста.

Как она потом рассказывала вице-президенту нашей компании Ольге Алесандровне Смирновой: "Лечу я по той трубе и думаю: "С дедом не попрощалась, окна не помыла..."

Я просто преклоняюсь перед этой женщиной...

С удовольствием вспоминаю другой случай. Он произошел с Сергеем Павловичем Королевым. В то время шла ожесточенная борьба между Советским Союзом и американцами за первенство в космосе, предстояло подготовить посадку космического модуля на Луне. В кабинете у Королева шло важное совещание, которое переросло в спор. Одни ученые считали, что поверхность Луны твердая, как и земля. Другие были уверены, что поверхность Луны - это многометровый слой пыли, в которой космический аппарат просто провалится. Поэтому было необходимо точно знать, какая на самом деле поверхность - твердая или мягкая. Ученые спорили очень долго, но дело не двигалось. Тогда Сергей Павлович Королев, проявив свойственную ему решительность, сказал: «Стоп! Хватит спорить! Поверхность Луны твердая!» Кто-то из специалистов спросил: «А кто даст гарантию?» Сергей Павлович взял листок бумаги и написал «Поверхность Луны твердая. Королев». Затем поставил на этом листке дату и вручил своему коллеге, сказав «Вот вам моя гарантия!».

На самом деле на тот момент никто во всем мире не знал, какая же на самом деле поверхность Луны. Но поступок Королева сдвинул дело с мертвой точки, стал важным шагом, прорывом для научной группы.

Я ни в коем случае не призываю к неосмотрительности, поспешным выводам. Я призываю к решительности. Вспомните великого Наполеона. В одном сражении он во главе тысячного отряда столкнулся нос к носу с неприятелем, численность которого превосходила их в пять раз. Наполеон не растерялся, он вышел вперед и уверенным, громким голосом приказал неприятелю сложить оружие, иначе тот будет полностью уничтожен. Сила духа этого невысокого человека, его воля, уверенность были настолько велики, что противник, превосходивший его отряд в пять раз, безоговорочно капитулировал и сдался на милость победителя.

Еще один примечательный случай произошел с Наполеоном в Египте. Его армия, отрезанная флотом адмирала Нельсона от Франции, испытывала большие трудности. А в самый критический момент в армии началась чума. Само слово «чума» тогда вызывало панический ужас у всей Европы. Париж, Лондон и другие европейские города много раз едва ли не полностью вымирали от инфекционных заболеваний, в том числе и от чумы. Люди не знали, как бороться с этой напастью, поэтому одно слово наводило ужас.

Так вот представьте, отрезанная от коммуникаций армия, не хватает продовольствия, вооружения, среди солдат ропот и паника, а тут еще и чума.

Чтобы не допустить гибели армии, Наполеон приказал построить всех оставшихся в живых, затем он подошел к умирающему от чумы молодому солдату и обратился к нему: «Я хочу, чтобы ты мне послужил!» На что умирающий едва слышно ответил: «Мой император, я вряд ли могу быть вам полезен!» Наполеон поднял этого умирающего от чумы солдата на руки и тем самым показал, что не боится чумы. Естественно, он не заболел. Он победил болезнь и своим бесстрашием, своей уверенностью поднял боевой дух всей армии.

Любимое выражение Наполеона, которое я повторяю на своих бизнес-семинарах: «Я никогда не сомневался! И это дало мне преимущество над всем человечеством!» Поэтому когда Наполеон лично присутствовал на поле брани, его противники сразу же прибавляли к его армии сорок тысяч человек. Воля и уверенность этого великого полководца поднимали дух его войска, придавали уверенность каждому солдату.

Один из великих полководцев справедливо заметил: сражения выигрываются или проигрываются задолго до первого выстрела, в нашем сердце. Жизнь есть бой, сражение! И мы каждый день сражаемся, сражаемся прежде всего сами с собой, со своей трусостью, со своей неуверенностью, со своими мыслями. И в этом великом сражении очень мало людей, которые нам помогают, которые протягивают нам руку и говорят: «Ты сможешь! Ты великий! Ты сильный!» В основном нам говорят совершенно другое: «Не высовывайся! Не мечтай! Не рискуй!» И конечно, все это говорится от самых близких людей, из самых добрых побуждений.

Прежде чем перейти к секретным упражнениям, которые необходимы для того, чтобы приобрести уверенность, я хочу рассказать историю молодой женщины, консультанта компании «Эдельстар». По этическим соображениям не буду называть ее фамилию и имя, но скажу, что она родом из Тольятти, очень близкий друг моего друга. Так

вот, мама этой женщины, врач-гинеколог с большим стажем, обладающая высокими наградами в своей сфере, поставила дочери страшный диагноз: «У тебя никогда не будет детей! У тебя не может быть детей!» Надо сказать, что девушка не самой красивой внешности еще и, как и многие в наше время, страдала полнотой. Образование, которое она получила, не давало ей возможности найти приличную работу. Поэтому, чтобы как-то себя прокормить, она начала на дому шить одежду. Деньги такая работа приносила небольшие, но их вполне хватало, чтобы свести концы с концами. В личной жизни у этой женщины тоже не заладилось. Первый муж оказался горьким пьяницей. Второй муж, с которым она жила в гражданском браке, оказался не лучше первого, был тунеядцем и бездельником. Казалось, все кончено, жизнь не сложилась! Ей тридцать восемь лет, у нее нет ни профессии, ни семьи, никогда не будет детей. Представьте, сколько женщин в такой ситуации падает духом. Некоторые опускаются на самое дно жизни. Кто-то спивается и живет как животное, как растение. Но эта женщина оказалась нестигаемым оптимистом. Она всегда и всем говорила: «Я встречу своего принца! У меня все будет хорошо!» Она бедна, одинока, больна неизлечимой болезнью, но не падает духом. Она читает книги по успеху. Она улыбается, она смеется. Она всем своим видом показывает, что она не сломлена, не сдастся, несмотря на суровый приговор судьбы.

И чудо случилось! Хотя на самом деле это никакое не чудо, а закономерность. Эта женщина встречает своего избранника, они влюбляются с первого взгляда. Он руководитель на крупном заводе, не пьет, не курит, ему сорок лет, и он еще не был женат. Они создают семью, у них появляется девочка.

Вот что такое уверенность! Вот что такое оптимизм, энтузиазм, позитивное мышление и ментальность! Я могу привести тысячи примеров того, как на моих глазах уверенность изменяла жизнь самых разных людей - инвалидов, больных, пожилых, молодых. В самых разных странах я видел всегда одно и то же настоящее чудо - мгновенное изменение жизни полностью отчаявшихся людей.

Не буду томить ваше ожидание, дорогой читатель, даю точный рецепт, точные упражнения, которые мгновенно изменят вашу жизнь.

Итак, у вас уже есть дневник мечты. Есть мечта! Есть цель! И это главное. Все остальное мы сейчас быстро изменим. Какие же у нас с вами имеются для этого инструменты? Самые простые! Самые эффективные! Вначале было слово, и слово было Бог! При помощи волшебной мантры, которую я вам дам, вы очень быстро приобрете-

тете уверенность Наполеона и Цезаря вместе взятых. Записывайте эту волшебную мантру в свой рабочий дневник!

С каждой минутой я становлюсь еще уверенней!

С каждым часом я становлюсь еще уверенней!

С каждым днем я становлюсь еще уверенней!

С каждым годом я становлюсь еще уверенней!

Возьмите карандаш или фломастер красного цвета и подчеркните слово «еще», это ключ к вашей уверенности. Когда вы говорите, что стали еще уверенней, ваше сознание и подсознание воспринимает вас как уверенного человека. Это принципиальный подход к работе над самим собой. Когда вы просите у Бога, судьбы, случая, природы: «Дай мне уверенность! Дай мне хоть немножко уверенности!», вы каждый раз констатируете тот факт, что вы неуверенны, и каждая такая просьба делает вас еще неувереннее. Вы сами себя программируете на неуверенность. Другое дело - волшебная мантра. Когда вы произносите слова «еще уверенней», вы программируете себя и действительно становитесь еще уверенней. Сколько раз в день нужно произносить эту фразу и где это делать?

Я могу поделиться с вами своим опытом. Когда у меня есть возможность сделать пробежку в лесу или я нахожусь в месте, где нет людей, я во все горло кричу эту волшебную мантру. Я, как капитан корабля, широко расставляю ноги, представляю, что подо мной палуба боевого крейсера, машу руками. Я кричу так, чтобы меня услышали звезды. Земля содрогается. Птицы разлетаются в ужасе. Я смотрю далеко ввысь и как можно громче, как можно более уверенным голосом повторяю и повторяю до хрипоты в горле эту волшебную мантру. Когда я заканчиваю это упражнение, у меня возникает ощущение, что мои голосовые связки облили жидким азотом. Бывает, что я теряю голос, он становится очень слабым, но это меня не смущает. Самое главное кричать так громко, чтобы как можно быстрее услышало ваше сердце, услышало ваше подсознание, услышала ваша внутренняя великая сила.

Когда я еду в машине или лечу в самолете, я произношу это заклинание про себя много раз. Несмотря на то что меня никто не слышит, мой внутренний голос слышит мое сердце, мой разум. Он такой же сильный, громкий и уверенный, как если бы я кричал, находясь на поле или на берегу океана, где нет людей. Очень важно, произнося про себя эту волшебную мантру, слышать уве-

ренный, сильный, громкий голос. Повторяю, ваш внутренний голос должен быть очень сильным, громким, уверенным. Это принципиально важно.

Кроме этого, у нас с вами есть еще одно очень мощное оружие. Это ваша улыбка, осанка, расправленные плечи. Для того чтобы произвести впечатление на свою команду, на окружающий мир, вам нужно всегда ходить с прямой спиной, с расправленными плечами, с приподнятым подбородком, с улыбкой на лице. Это особенно необходимо, когда вам очень плохо, когда вы больны, устали, когда ваши дела идут хуже некуда. Именно в этот момент распрямите плечи, улыбнитесь и поднимите свой подбородок. Это поможет за считанные секунды изменить химический состав вашего тела, насыщает его уверенностью. Многим покажется, что это актерство, театр. И это действительно так, если не сказать о том, что награда за роль уверенного человека в жизни намного больше, чем те, которые вы можете получить на сцене. В жизни этой наградой являются богатство, слава, любовь, команда, которую вы создаете, работая над собой.

Когда мы встречаем незнакомого или знакомого человека, его подсознание автоматически считывает ваш образ. Если у вас опущены плечи, глаза смотрят вниз, на лице нет улыбки, а голос едва слышен, ему сразу станет ясно, что вы не лидер, что вы не ведущий, а ведомый. И наоборот. Если вы встречаете человека с расправленными плечами, ровной спиной, с улыбкой на лице, приветствуете его громким, уверенным голосом, пусть в этот момент вы находитесь на самом дне жизни, этот человек сразу поймет, что перед ним истинный лидер, что с вами стоит иметь дело. Люди начинают относиться к вам совсем по-другому. Они даже не понимают, что с вами произошло. Потому что они не знают этих техник, не знают этих волшебных упражнений. Они не знают, что вы легко можете натренировать уверенность за несколько недель, а может быть, и за несколько дней. Эти люди, которые вас хорошо знают, будут восхищаться вами, пойдут за вами в огонь и воду. На работе вам доверяют более ответственную работу. В семье с вас начнут брать пример, будут гордиться вами.

Работая над своей уверенностью, вы создадите команду на всю жизнь. Вы всегда будете богатым и успешным. Сегодня в современном мире, наполненном катастрофами, войнами, нищетой, дефолтами, неуверенностью, стать лидером очень легко. Так как уверенность в общем-то величина тоже относительная, когда вокруг вас огромное

количество неуверенных людей, которые не тренируют свою уверенность, вам очень легко вырваться вперед, очень легко сделать карьеру, очень легко завоевать успех и свое место под солнцем. Пользуйтесь случаем! Вы первыми узнали эти волшебные упражнения, не ленитесь, выполняйте их, и успех не заставит себя долго ждать.

Упражнения у вас есть. Самые мощные и эффективные. Заставьте с их помощью работать на себя вашу уверенность. Что дает нам уверенность? Книги и фильмы о великих людях - ученых, полководцах, героях. Как можно больше читайте о выдающихся людях нашего времени. Как можно больше собирайте истории успеха. Перечитывайте с утра до ночи книги о преодолении, о том, как человек проходит через огонь, болезнь, нищету, предательство, поднимается к звездам из грязи, из жизненного болота. Это дает энергию, укрепляет нашу уверенность. И я смогу! И у меня получится!

Сразу же хочу разочаровать лентяев и бездельников. Поработав с волшебной мантрой и с осанкой полгода или год, вы добьетесь впечатляющих результатов. Но если вы забросите эти занятия, эти волшебные тренинги, вы снова станете неуверенным человеком. Это произойдет как в сказке про Золушку - роскошная карета превратится в обычную тыкву, прекрасные кони в мышей, а принцесса - в грязную оборванку. Поэтому нужно раз и навсегда понять: когда мы тренируем мышцы, они становятся сильнее, когда мы перестаем тренироваться, они атрофируются.

Недавно моя дочь Лиза сломала руку. Она бесстрашный сорванец - залезла на огромную высоту и грохнулась оттуда. На руку дочке наложили гипс, ей пришлось носить его двадцать один день. Но когда гипс наконец сняли, ее рука не двигалась. Все было хорошо, косточки срослись, но ее ручка не разгибалась и не сгибалась - мышцы полностью атрофировались. То же самое происходит с нашей памятью, волей, с духом, если мы их не тренируем. Поэтому свою уверенность нужно тренировать каждый день. Это должно войти в вашу ежедневную практику, точно так же как вы чистите по утрам зубы, точно так же как вы заряжаете свой мобильный телефон. Когда мобильный телефон заряжен - это чудо техники, это незаменимый помощник, источник удовольствия, потому что общение с близкими людьми всегда удовольствие. Но как только батарейки разрядились, это всего лишь бесполезный кусок пластмассы и металла, им нельзя даже гвозди забить. Так же и ваша уверенность: тренируете - растет, не тренируете - она деградирует и

исчезает таким же волшебным способом, как и появилась. Все понятно? Тренируйтесь больше и чаще!

А еще - мечтайте, рисуйте образ своего будущего! Ученые давно доказали: человек, у которого большие цели, большая мечта, которая ведет его по жизни, намного уверенней обычных людей.

Мечта - это ваш маяк, на свет которого вы ведете свой корабль. Представьте капитанов двух кораблей, которые сбились с курса в ночи. Один капитан ничего не видит, не знает, куда плыть. У него нет приборов, по которым он мог бы ориентироваться. Какое настроение у этого капитана? Паника. Ужас. Страх. Второй капитан видит ярко горящий маяк, свою путеводную звезду. А этот маяк - ваша мечта, ваше будущее! Конечно же, такой капитан чувствует себя очень уверенно. Помните, никто не может предсказать будущее, никто не знает, что будет завтра. Поэтому человек, у которого есть мечта, есть воображение, фантазия, добьется намного больше, чем тот, кто потерял курс в океане жизни.

Быть уверенным, жизнерадостным человеком, излучающим добро, оптимизм, силу, очень легко. Это вам говорю я! Человек, который помог тысячам людей обрести уверенность. Получилось у других, получится и у вас, самое главное - не лениться!

НЕУДАЧА

Каждая неудача несет в себе огромный заряд успеха. Недаром в китайском и японском языках иероглиф «катастрофа» имеет два значения. Первое значение - неудача, катастрофа, и второе значение - новые возможности. Если вы спросите любого бизнесмена, предпринимателя, что послужило причиной его взлета, вы обязательно докопаетесь до истинного стартового момента.

Это будет не что иное, как неудача.

Послушайте историю жизни мэра финансовой столицы мира - города Нью-Йорка Майкла Блумберга. Майкл Блумберг, мультимиллиардер, создал уникальную компанию с многомиллиардным оборотом и стал ярким воплощением истории Золушки или великой американской мечты. Юноша из бедной семьи, почти случайно поступив в колледж, по его окончании стал работать в брокерской компании. Он отдал этой компании много лет жизни, но его уволили. Катастрофа, неудача, фиаско. Почему уволили именно его, а не какого-то другого сотрудника? Потому что он слабее всех? Потому что он неудачник? Ведь он отдал этой компании столько времени и сердца, относился к ней как к родной семье!

Казалось бы, полная неудача, полная катастрофа.

Но именно в этот момент родилась великая империя Блумберга. Сегодня ни один финансовый институт мира не обходится без телеканалов и информационных систем, которые он создал. Он добился не только колоссального успеха в бизнесе, но и в политике, став одним из ярчайших мэров Нью-Йорка, а это очень сложный город с большими долгами, с высокой преступностью, с огромными проблемами - и все они достались ему в наследство от предыдущих градоначальников.

Когда его избрали мэром, он обнаружил, что городской бюджет в катастрофическом состоянии: он трещал по всем швам, Нью-Йорк много лет жил не по средствам. Но Блумберга это не смутило. Он сказал, что будет работать за один доллар в год, чтобы быстрее восполнить недостающие суммы. Он, как и все обычные жители Нью-Йорка, ездит на метро, и когда работники метрополитена выдвинули невыполнимые для города требования и объявили забастовку, он спокойно на глазах у всех горожан зашел в магазин, купил велосипед и поехал на работу на велосипеде.

Удивительно яркий человек, яркая судьба! Но она не состоялась бы, если бы Майкла не уволили. Он не стал бы мультимиллиардером, не стал бы знаменитым политиком.

Еще одна история поражений. Уолт Дисней - один из любимых моих предпринимателей. Человек, который оставил после себя неизгладимый след на земле. Молодого Уолта уволили из газеты с унижительной, позорной формулировкой «за отсутствие идей». Какая-то маленькая газета, какой-то ничтожный главный редактор выгоняет Диснея с приговором, что он бездарь, что он дурак. И именно эта боль, именно эта трагедия в его судьбе привела к рождению великой империи, великого мира Уолта Диснея.

Вторая неудача поджидала Диснея совсем недолго - нарисовав первого своего мультипликационного героя ослика Освальда, он связал себя партнерскими отношениями с крайне непорядочным человеком, который за его спиной тайно переделал все контракты. В один прекрасный день, когда Дисней пришел на работу, он услышал: «Все мультфильмы, все контракты с прокатчиками фильмов принадлежат мне, и даже ослик Освальд, ставший уже знаменитым, тоже принадлежит мне. Вот, дорогой Дисней, тебе зарплата, работай за гроши. Ты больше не являешься ни владельцем, ни автором, просто никем!»

Подлый удар в спину, подлое предательство. Но именно это послужило стимулом для рождения знаменитого персонажа Микки Мауса. Кто знает, не будь этого предательства, история мировой мультипликации могла бы пойти совсем другим путем, и мы с вами никогда бы не имели возможности смеяться и горевать вместе с этим замечательным персонажем, в мире не было бы такого необыкновенного аттракциона как Диснейленд. В момент предательства Дисней был убит, он получил колоссальный нервный срыв. Но он нашел в себе силы сказать этому негодяю: «Забирай этого уродца! В том мире, с которым я дружу, есть огромное количество новых героев!» И уже по дороге домой он нарисовал знаменитого Микки Мауса.

Вспомним древнюю китайскую легенду: маленький мальчик упал с коня и безнадежно повредил ногу, его родные и близкие начали плакать, причитать и говорить: какое горе, какое несчастье! На что старейшина деревни, древний мудрец сказал: «Кто знает, кто знает...» Прошли годы. Мальчик вырос, и началась страшная война. На нее забрали всех юношей из этой маленькой деревни, но так как у юноши была повреждена нога, его не взяли. Все юноши погибли, а парень остался живым и был хорошим помощником родителям. И только тогда родители вспомнили предсказание мудреца.

Интересна история восхождения знаменитого продюсера бокса Дона Кинга. Чернокожий парнишка вырос на задворках большого города - в негритянском гетто, где царили алкоголь, наркотики, преступность. Какая судьба могла ждать его впереди? Тюрьма или смерть. Поначалу так оно и вышло. Будучи азартным парнем, Дон Кинг держал незаконный тотализатор. После драки с должником, которого он убил, он надолго попал в тюрьму. И вот тут происходит чудо. Он начинает с утра до ночи читать умные книги, начинает полностью менять свою жизнь, свое мировоззрение. Администрация тюрьмы, видя позитивные изменения в заключенном, выступила с ходатайством о досрочном освобождении.

Из тюрьмы вышел совершенно другой человек. Высокообразованный, начитанный, человек, который постоянно цитирует Достоевского, Сократа, Платона, Эйнштейна. Он занялся продюсированием в профессиональном боксе, поднял его на совершенно новый уровень и стал его легендой. Дон Кинг вошел в историю как человек, который впервые организовал бой между Мухаммедом Али и Фурманом с призовым фондом в немыслимую тогда сумму в 10 миллионов долларов. Кто знает, не произойди в его жизни трагедия, не попади он в тюрьму, может быть, он просто стал бы наркоманом, спился, превратился в бомжа.

Каждая неудача таит в себе новые возможности.

Эти слова вполне применимы и к судьбе одного из моих любимых предпринимателей - Соичиро Хонда.

Неграмотный слесарь из маленькой японской деревушки мечтал открыть свой бизнес. Собрав все деньги, даже продав украшения жены, он наладил производство поршневых колец для автомобильной компании «Тойота». Его односельчане были озадачены и удивлены - как неграмотный человек смог открыть какой-то бизнес? Кроме изготовления поршневых колец Хонда постоянно трудился над своими техническими изобретениями. Долгое время у него ничего не получалось.

Коллеги смеялись над ним, они считали, что надо просто продолжать выпускать эти кольца и не выдумывать ничего нового, иначе он скоро разорится. Они издевались над ним, а так бывает всегда, потому что маленькие люди, которые боятся рискнуть, боятся сделать шаг, вообще что-то сделать сами, с восторгом принимают любое ваше поражение. Они радуются тому, что и у вас ничего не получилось. Это является оправданием их серой, скучной, нищенской жизни. Это является внутренней гарантией того, что они живут правильно, не высовываются, не рискуют и не страдают.

Представьте, как себя чувствовал Соичиро Хонда, когда слышал эти насмешки. Но именно в этот момент произошло чудо. Соичиро придумал, как можно ездить на велосипеде, не затрачивая сил. К велосипеду своей жены он приделал маленький моторчик и сделал первый свой мопед. Если бы в тот момент он послушал «доброхотов» и отказался продолжать изобретать, может быть, он всю жизнь так и был бы просто одним из тысяч поставщиков «Тойоты». Никому не известным, но вполне обеспеченным человеком. Именно из неудачи родилась великая империя Хонды, вошедшая ныне в пятерку крупнейших автомобильных гигантов и производящая 75 процентов всех мотоциклов в мире и огромное количество нужной бытовой техники.

Запомните формулу успеха Соичиро Хонды: 99 поражений дают одну победу!

Давайте рассмотрим, как рождалась компания «Сони». Первым продуктом конструктора Акио Морита были рисоварки, которые работали отвратительно, жгли рис и часто выходили из строя. Это было поражением. Продукт был крайне неудачным. Но именно эта неудача послужила для Акио Морита толчком для создания первого магнитофона, первого транзистора. Первые неудачи компании «Сони» изменили ее лицо, определили совершенно другой путь развития. И именно этот путь оказался фантастически удачным, и именно он принес Морита богатство и славу.

Неудаче мы с вами обязаны рождением и такого прекрасного напитка, как шампанское. Когда вино, которое доставляли французскому королю из провинции Шампань, забродило, что в общем-то является катастрофой, браком, неудачей, у кого-то хватило смелости попробовать его. Вкус этого перебродившего вина неожиданно оказался очень хорош. Вслед за ним вино попробовали и другие, а потом стали делать его специально. Так родился один из самых популярных напитков в мире - шампанское, которое теперь ассоциируется с роскошью, богатством, наслаждениями высшего общества. Именно из катастрофы родился этот волшебный прекрасный напиток.

Всем вам хорошо известны такие прекрасные конфеты, как «Роше», «Рафаэлло», «Киндер-сюрприз» - шоколадные яйца с удивительными игрушками. Но мало кто знает, как рождалась империя «Ферреро». Сегодня это компания с оборотом более 10 миллиардов долларов и мировым именем.

Дело было после войны в маленьком провинциальном итальянском городке. Дед Ферреро решил сделать бизнес на самодельных

конфетах и купил какао, сухое молоко, масло, сахар, вложив в них все свои сбережения. Семья несколько дней готовилась к городскому празднику и делала конфеты, рассчитывая выгодно их продать. И вот буквально за день до праздника произошла трагедия. День был очень жарким, и все конфеты растаяли. Жена Ферреро, зайдя на импровизированный склад, увидела вместо конфет растекшуюся сладкую массу. Трагедия была настолько сильна, что у нее подкосились ноги, а сам Ферреро, глядя на эту катастрофу, просто поседел.

Но выход был найден. Они нарезали хлеб и стали намазывать его этой сладкой пастой, делая сладкие бутерброды. На следующий день Ферреро с супругой не только спасли себя от полного разорения, но и заработали хорошие деньги, потому что эти сладкие бутерброды улетали «как горячие пирожки в морозный день». Так родился удивительный продукт - шоколадно-ореховая паста «Нутелла». Позже, когда компания «Ферреро» испытывала финансовые трудности, Ферреро гордо говорил: «Святая Нутелла нам поможет!» Действительно, этот продукт всегда давал компании «Ферреро» сверхприбыль и пользовался популярностью у детей всего мира на протяжении десятилетий.

Еще один интересный пример. Джон Кастор вдруг потерял сон, на него напала страшная бессонница. Но в отличие от огромного количества глупцов, которые сразу же хватаются за транквилизаторы, снотворные и убивают свое здоровье, свою психику и свою жизнь, он просто стал читать книги по юриспруденции. И стал успешным адвокатом, стал зарабатывать огромные деньги! Он был счастлив, что его постигла бессонница, потому что за счет лишнего времени он стал более конкурентоспособным и имел больше времени готовиться к процессам, изучать документы, учиться.

У вас когда-нибудь была бессонница? У меня была. К счастью, я уже знал эту удивительную историю, и, когда наступала эта пора, я просто читал книги, наслаждался жизнью и говорил: «Господи, спасибо тебе!» Мой световой день, моя жизнь увеличивалась на несколько часов.

В каждой катастрофе, в каждой неудаче есть прорыв, зерно успеха. «Все, что не убивает меня, делает меня сильнее». Вот она, формула успеха!

В каждой неудаче, в каждой катастрофе есть новая возможность, но мы об этом просто не знаем. Нас этому просто не научили. Мы воспринимаем каждую неудачу как удар судьбы, как пощечину, как подножку, как невезуху, как катастрофу. Но только через борьбу с

неудачей можно добиться чего-то стоящего, если упрямо продолжать свое дело.

Лично я получаю большое вдохновение, самый большой заряд энергии от чтения “историй о Золушке”. Меня всегда вдохновляют судьбы людей, которые, казалось бы, с самого глубокого дна, из самой глубокой пропасти взлетают ввысь, превращаются в прекрасных, великих принцев и королев.

Все мы с вами восхищаемся удивительным литературным героем Гарри Поттером. Но мало кто в России знает, что чудеса, происходящие с этим удивительным мальчиком и его друзьями, - ничто по сравнению с чудом, которое произошло с его литературной матерью писательницей Джоан Кетлин Роулинг, или Джо, как ее с детства звали в семье.

Эта удивительная женщина родилась 31 июля 1965 года в Англии, в небольшом местечке Чепингродтри. Она провела типичное детство девочки из небольшого городка без всяких передрыг и потрясений. Спустя годы дату своего рождения она подарила своему любимому герою Гарри Поттеру. В детстве Роулинг, по ее собственным словам, была неуверенной в себе, пухлой девочкой в роговых очках, зубрилкой и «ботаничкой». Кстати, низкий ей поклон от всех родителей земли, так как с помощью своих книг она смогла ввести моду на ботаников - детей, которые стремятся к знаниям, эдаких неуклюжих очкариков.

Мало кто из родителей обратил на это внимание, но действительно до Гарри Поттера в большинстве школ России, Европы да и всего мира героями были сильные, хулиганистые, задиристые, яркие дети, но никак не «ботаники». Эта удивительная писательница при помощи своих книг ввела моду на знания.

Окончив школу, Джоан поступает в университет городка Экзетер, где выбирает специализацию «Филология», углубленно изучая французский, латынь и древнегреческий языки. Свою первую книгу о Гарри Поттере Джоан начала писать еще в 1990 году, когда ей было двадцать пять лет и она работала секретарем в одном из издательств Лондона. У нее не было компьютера, она писала свой бестселлер на листочках бумаги и складывала их в коробку из-под тувель. Вскоре, в 1990 году, от рассеянного склероза в 45 лет умирает ее горячо любимая мать, и Джоан с сестрой остаются одни.

В возрасте 26 лет Джоан отправляется в Португалию преподавать английский язык и вскоре знакомится с Жоржи Арантесом, журналистом и плейбоем, - и через год выходит за него замуж.

Амбициозный супруг долго не мог найти работу, и поэтому Джоан, чтобы содержать семью, пришлось преподавать английский

язык почти до самого рождения дочки Джессики. А уже в октябре Джоан, семейная жизнь которой так и не сложилась, с трехмесячной Джессикой на руках отправилась к единственному родному и близкому человеку - к сестре в Эдинбург. Она стала полунищей матерью-одиночкой и жила на государственное пособие на окраине города в мрачной трущобе. Роулинг получала всего 70 фунтов в неделю, которые полностью уходили на еду и кое-какую одежду для Джесси. Она очень стеснялась своего бедственного положения, в прямом смысле слова превратившись в нищенку.

Когда Джоан впервые пришла на почту получать денежное пособие, она чувствовала себя так, «как будто над моей головой горела неоновая стрела, указывающая всем на меня. Свою депозитную книжку я быстро сунула в карман, чтобы никто в очереди не смог разглядеть, что это». Еще один эпизод, который Роулинг вспоминает с болью и с грустью, - раздача в виде гуманитарной помощи старых игрушек. Джессике достался такой грязный медвежонок, что Джоан отказалась его взять: «Я ощутила, что мое прежнее унижение было ничто по сравнению с тем, что я почувствовала, увидев этого медвежонка».

Смерть любимой матери, постоянная нехватка денег, тяжелое расставание с мужем, который буквально вытолкнул ее из дома с маленьким ребенком на руках, способствовали развитию сильнейшей депрессии. Иногда дождливыми вечерами, когда дочка спала, Джоан казалось, что эта черная полоса жизни никогда не закончится. От ужасной реальности Джоан спасалась только за письменным столом.

Свою первую книгу Джоан писала почти пять лет. Перепечатанную на старенькой машинке рукопись книги «Гарри Поттер и философский камень» Джоан отправляла в различные издательства, откуда приходили стандартные отписки: «Слишком сложно для детей. Детям это будет неинтересно».

Но в 1995 году полоса страшных неудач наконец-то закончилась - рукопись попала в издательство «Блумбери», которое специализировалось на выпуске детских книг. Первый профессионал, который обратил внимание на ее книги, был литературный агент Кристофер Лител. Он разглядел в молодой писательнице нечто необычное и порекомендовал издателю отдать рукопись книги специальному детскому экспертному совету, состоящему из мальчиков и девочек разных возрастов, чтобы они смогли оценить рукопись. Дети были в восторге от книги, и «Философский камень» было решено опубликовать. Затем литературный агент писательницы Кри-

стофер Лител отвез «Философский камень» на крупнейшую в Европе книжную ярмарку во Франкфурт.

И вскоре издательство «Блумбери» выплатило Джоан Роулинг аванс в 2250 долларов - фантастическую для нее сумму. Впервые в жизни Джоан отправилась в ювелирный магазин и выбрала себе кольцо с аквамарином под цвет своих глаз. С этого момента в судьбе Джоан Роулинг происходит удивительный поворот - гадкий утенок превращается в прекрасного лебедя.

Первая книга увидела свет в июле 1997 года, в этом же году Джоан получила грант 12 тысяч долларов и наконец-то купила компьютер.

Дальше - больше. Американцы купили у нее права на «Философский камень» за 110 тысяч долларов, а к лету 2000 года первые три книги были проданы тиражом тридцать пять миллионов экземпляров и переведены на 36 языков мира. Роулинг смогла наконец-то оставить работу - она преподавала французский язык - и полностью сосредоточиться на творчестве. Книги про Гарри Поттера буквально завоевали весь мир. А сама Роулинг стала суперзвездой, культовым писателем нашего времени. Да что там нашего времени! Всех времен!

Женщина-писатель, которая заработала больше миллиарда долларов!

Только в США за два месяца, прошедших с момента выхода в свет шестого тома Гарри Поттера, было продано одиннадцать миллионов экземпляров книги. Уровень продаж шестого тома достиг семи миллионов экземпляров уже в течение первых суток с момента выхода в свет. А это значит, что в среднем в час продавалось более 250 тысяч экземпляров, что побило рекорд пятой книги «Гарри Поттер и орден Феникса», когда за первые сутки было распродано пять миллионов книг. При этом стоит отметить, что, теперь уже знаменитая и выдающаяся, писательница осталась отзывчивым, скромным, благородным человеком.

Не все мы рождаемся в равном положении. Кто-то появляется на свет в семье богатых людей, кто-то - в семье бедняков или еще того хуже - в семье людей, которые не могут пробиться в жизни из-за расового или национального предубеждения. Но даже и это не мешает целеустремленным людям найти свою дорогу в жизни.

Звезда номер один в шоу-бизнесе телеведущая Опра Уинфри побила все рекорды в области зарабатывания денег и по популярности на телевидении. Сегодня десятки миллионов телезрителей с восхищением смотрят на эту полную афроамериканку. Она кумир для миллионов жителей планеты. Представьте, что это значит в Амери-

ке, где еще двести лет назад чернокожие люди были рабами, а сто лет назад с ними отказывались даже ездить в одном автобусе или покупать товары в одной лавке.

Но путь Опры к победе был не самым легким. В детстве и юности судьба Опры складывалась не самым лучшим образом. Она родилась в трущобах одного из нищих кварталов, где проституция, насилие, наркотики, преступления были чуть ли не самым главным занятием молодежи. Она очень рано ушла из дома, бродяжничала, принимала алкоголь и наркотики, вела беспорядочную половую жизнь. В 16 лет она родила мертвого ребенка, даже не зная от кого. В детстве ее только по случайности не посадили в тюрьму для малолетних за кражу - ее спасло то, что тюрьма оказалась переполненной.

Бродяжка, воришка и наркоманка, Опра, естественно, месяцами пропускала занятия и писала со множеством ошибок. Большинство людей с ее судьбой давно сложили бы руки и никогда не мечтали о миллионах долларов, о славе, об известности. Многие кровью расписались бы в том, что ребенок, который вырос в нищете, в криминальной среде, с детства познавший изнанку американского общества, изначально не может добиться хоть какого-то успеха в жизни. Ее вершина - это выйти замуж за тихого работающего парня. Но так могут думать только те люди, которые сдались и смирились со своей нищетой, те люди, которые сами себе сказали: я никогда ничего не добьюсь в жизни, мой удел - это жизнь в аду, муки и беспробудная мгла.

У Опры была надежда, была мечта добиться в жизни лучшего. И судьба ей улыбнулась: ей удалось найти работу на какой-то маленькой провинциальной радиостанции. Сначала она выполняла всякую подсобную работу по офису, затем ей доверили - впервые в жизни - выйти в эфир.

И звезда зажглась!

Сегодня она обладательница более чем миллиардного состояния, гигантская мировая мегазвезда!

На одном из последних шоу она позволила себе сделать королевский подарок. В студии находилось 240 зрителей, наблюдавших за ток-шоу. В ток-шоу участвовало несколько человек, и Опра сделала этим участникам подарок, подарив им по «Кадиллаку». Затем она вдруг обратилась к зрителям и сказала: «Дорогие друзья! Сейчас каждый из вас получит красивую праздничную коробочку, но только в одной из них будет лежать ключ от «Кадиллака», который уже ждет вас на улице».

Каково же было удивление телезрителей, когда заветные ключи нашел каждый из 240 человек! Когда возбужденная толпа участников ток-шоу высыпала из студии, они увидели перед зданием 240 новеньких сверкающих «Кадиллаков», обвязанных огромными розовыми бантами.

Почему я вспомнил эти истории? Ребята, я знаю, что очень много людей находятся в том же положении, в каком когда-то были и Опра и Джоан Роулинг. Не сдавайтесь! Сражайтесь! Боритесь! Мечтайте! Крупной победы можно добиться только в борьбе, только побеждая, преодолевая всяческие преграды и неудачи. Можно победить все, и даже катастрофы. Главное - не сдаваться, не опускать руки.

Я понимаю, что ваши враги: нищета, серость, болезни, несправедливость, презрение общества - это самые страшные враги, которых только можно себе представить, но помните - вы созданы по подобию Бога, помните, что у вас в сердце есть великая звезда. Пусть над вами смеются, пусть вас считают гадким утенком, последним лохом - не ждите от общества, да часто даже и от самых близких людей, что они скажут вам самые главные, самые важные слова: «Я верю в твой успех, я верю в твое светлое прекрасное будущее, ты рожден под великой счастливой звездой!». Вы, скорее всего, этого никогда не услышите. Главное - повторять их себе самому.

Удивительные истории в жизни обыкновенных людей, истории Золушки повторяются в нашем мире вновь и вновь. Каждый час на каждом из континентов происходит чудо. Верьте в это чудо! Верьте несмотря ни на что!

Верьте, и оно произойдет с вами!

И еще одна история успеха. Когда я смотрел фильмы с Сильвестром Сталлоне в главной роли, признаюсь честно, мне не нравился этот богатый, красивый, надменный человек. Почему-то в моем воображении он был счастливчиком, баловнем судьбы, которому случай и судьба преподнесли все на блюде. Но как глупо я был тронут, когда узнал настоящую историю его жизни.

Сильвестр Сталлоне мечтал сниматься в фильмах. Он ходил на кинопробы, участвовал в массовках, но никто его не брал. Пару раз его сняли в массовках, где на заднем плане ему кто-то врезал по морде, - это было все, чего он добился за несколько лет обивания порогов студий, режиссеров и кинопродюсеров.

В двадцать пять лет он был все еще никому не известен. Он даже не обладал актерским опытом! Кому он был нужен в Голливуде, где с утра до ночи 250 тысяч талантливых, уже состоявшихся актеров

ждут приглашений и готовы пулей вылететь на любую встречу, предоставляющую шанс? Вероятность того, что Сталлоне пригласят на главную роль, равнялась не просто нулю, она была отрицательной. Только в бреде человек может вообразить, что у него сложится карьера при такой конкуренции, ничтожных личных данных и отсутствии послужного списка в кинематографе!

Я далек от мира театра и кино. Но однажды мы с супругой были на дне рождения у своего соседа и моего приятеля Марка Кауфмана, где присутствовал Олег Павлович Табаков - мегазвезда кино и театра, выдающийся человек нашего времени. Мы весело болтали, шутили. Олег Павлович очень обаятельный, всех веселило, когда он отвечал на вопросы голосом своего знаменитого персонажа - кота Матроскина. Неожиданно для себя я решил воспользоваться случаем и спросил: «Олег Павлович, а с какого возраста нужно идти в артисты, с какого возраста у человека есть шанс стать выдающимся актером? Если судить по современному спорту, то в гимнастике, в большинстве случаев, спортсменки в 25 лет уже заканчивают карьеру. Естественно, и начинают они очень рано. А как в театральном мире?» И он рассказал мне такую историю. Как-то к нему обратился очень хороший друг и попросил устроить в театр его дочь, которая бредила карьерой актрисы - ей было 19 лет, на что Олег Павлович - этот мастер, этот мэтр своего дела, ответил: «Это уже слишком поздно».

Что же говорить о Сильвестре Сталлоне, которому было 25 лет, а за спиной никакого актерского опыта и никаких ролей - ничего. Своей мечтой сниматься в кино он раздражал абсолютно всех. У него закончились деньги. Его жена много раз ему говорила: «Слушай, займись настоящим делом. Хватит бредить, хватит жить иллюзиями! Нам уже не на что жить». Действительно, им к тому времени пришлось продать из дома все сколько-нибудь стоящие вещи. Вскоре и сама жена хлопнула дверь и ушла от этого «сумасшедшего».

У Сталлоне осталась только одна собака и пустая квартира без отопления и электричества, потому что за долги в Америке очень быстро отключают и газ, и свет, и воду. Он превратился в нищего, он был страшно беден - не было денег даже на продукты. Но этот мечтатель очень хотел сниматься в кино. Все его друзья и родные говорили ему: «Что ты делаешь? Остановись! У тебя нет никакого шанса!». Сильвестр Сталлоне все равно жил своей мечтой. Когда стало холодно и в доме невозможно было находиться, он ходил греться в публичные библиотеки, листал там журналы и читал книги. И вот однажды его осенило - он сказал себе: «Я напишу сце-

нарий, добьюсь через этот сценарий главной роли, и моя мечта стать актером сбудется!»

Он начал писать один сценарий за другим, но никто эти сценарии не принимал, он получал отказ за отказом. Когда стало совсем худо и нечего было есть, он вынужден был продать своего единственного друга - свою собаку. Когда он продавал ее, он сказал покупателю: «Я тебя обязательно найду. Я не продаю друзей, я не продаю свою собаку - просто мне нечем ее кормить. Когда у меня будут деньги, я обязательно тебя найду, и выкуплю ее». Но денег не было, и шансов тоже.

Полный тупик, полное одиночество, полная нищета. Что делать? Может быть отказаться? Ну нет! Я буду играть в кино! Я добьюсь своей цели. И вот однажды, когда он увидел по телевизору бой Мухаммеда Али, его озарило! Он почувствовал такое вдохновение, такую дрожь в теле, его в буквальном смысле слова «колбасило». Он взял ручку, бумагу и написал сценарий фильма «Рокки».

Вдохновленный своей работой, он в тысячный раз пошел по бесконечному кругу от продюсеров к режиссерам, от режиссеров к продюсерам. Но никто не хотел брать его сценарий. Все отказывались даже обратить на него внимание. Так продолжалось несколько недель, пока два молодых продюсера не прочитали этот сценарий. Они сказали ему: «Отлично, парень. Хороший сценарий. Вот тебе 15 тысяч долларов. Мы покупаем его, и будь счастлив!» На что они получили неожиданный ответ: «Нет! Я не отдам сценарий просто так. Я должен сняться в главной роли». Они были поражены его наглостью и послали Сильвестра Сталлоне куда подальше. Но через некоторое время они снова позвонили ему и предложили уже 100 тысяч долларов. Он снова не согласился.

Продюсеры популярно объяснили ему: «Посмотри на себя. Ты маленький, неказистый, у тебя нет никакого таланта, ты непрофессионал. Какая, к черту, главная роль?! Возьми деньги! Мы найдем хорошего актера и заработаем еще больше денег, а тебе дадим проценты от кассового сбора». Находясь в самом бедственном положении, испытывая страшную нужду, Сильвестр Сталлоне ответил: «Нет! Я не согласен. Я должен сыграть главную роль!» Опять его послали куда подальше, опять прошло время, и снова состоялся разговор: «250 тысяч долларов, очень хороший, выгодный процент от кассовых сборов - и все твои проблемы закончатся. Ну зачем тебе эта главная роль? Почему ты упускаешь, может быть, свой единственный шанс в жизни?» «Нет! - сказал Сталлоне. - Я подпишу документы только при условии, что я буду играть в главной роли».

Прошло еще какое-то время. Так как этим продюсерам очень понравился этот сценарий - они плюнули и согласились. Естественно, они дали ему только 15 тысяч долларов и процент от сборов в кинотеатрах.

Получив первые деньги, он обрадовался и побежал искать свою собаку. Найдя того покупателя, он попросил продать ему своего верного друга обратно. Но ловкий коммерсант, прослышавший о его удаче, сказал ему: «Нет. Я не продам». Он согласился вернуть ему пса, купленного всего за 50 долларов, только после того, как Сталлоне выложил ему весь свой гонорар - 15 тысяч долларов. Мало того, этот хваткий господин воспользовался случаем и выторговал себе еще и небольшую роль в фильме «Рокки».

Сегодня Сильвестр Сталлоне - культовый актер. Его сценарии, его фильмы, его роли стали классикой мирового кинематографа. Он добился своей мечты, он добился своей цели. Но через что ему пришлось пройти, через сколько испытаний ему пришлось пронести свою мечту стать актером!

Честно говоря, когда я узнал его историю, я был потрясен, я был взволнован. Я задал себе вопрос: «Голодая, испытывая холод, нужду, смог бы я отказаться от 250 тысяч долларов, которые сразу решили бы все мои проблемы?» Это еще вопрос.

Но, с другой стороны, когда мне предложили 10 миллионов долларов за то, чтобы разлить водку «Довгань» в Осетии, вы понимаете с каким качеством, я тоже мог сразу получить приличную сумму и закрыть все свои проблемы. Но я в тот момент, не колеблясь, не взял ни копейки. Я выстоял, потому что у меня была главная мечта - создать водку с защищенным качеством и спасти людей от смерти. В то время, да и сейчас от некачественной водки в России умирают десятки тысяч людей в год - это страшная цифра.

Дорогой мой читатель, дорогая моя звезда! Я привел эти примеры, потому что искренне хочу достучаться до вашего сердца. Я хочу сделать все для того, чтобы в вашем сердце зажглась звезда, чтобы вы могли добиться своего успеха, даже если вы сегодня голодаете, живете на вокзале, вас презирают близкие, родные и считают вас идиотом, неудачником. Вы сами видите, что успех приходит независимо ни от места рождения, ни от расы человека, ни от его вероисповедания. Он приходит к тем, кто очень сильно ждет его и делает все, чтобы его добиться несмотря ни на что в мире.

Я абсолютно уверен в том, что в вас есть скрытая сила, в вас есть талант, в вас есть все, чтобы прийти к успеху.

Когда я дал прочитать рукопись этой книги своему другу Игорю Львовичу Якименко, он был в восторге, но обратил внимание на то, что я постоянно обращаюсь к читателю, к вам, дорогой мой друг, как к звезде, как к выдающемуся человеку. Игорь Львович немножко усомнился и сказал мне: «Слушай, не воспримет ли читатель такое нестандартное обращение как лесть, как что-то чрезмерно приторное, неприятное?» Тогда я объяснил Игорю Львовичу, что я совершенно искренен. За этими словами стоит вся история моей жизни.

Если никто в мире не говорит самых важных, самых вдохновляющих слов, представьте, сколько несостоявшихся судеб, сколько нераскрытых людей живут среди нас! Кто знает, сколько бы побед мы увидели, если бы каждый человек вовремя получил эту мощную поддержку. На своих семинарах я видел эти победы много раз. Вот почему я не устану повторять: «Вы - прекрасный, удивительный человек! Вы обязательно добьетесь успеха! Это так же просто, как дважды два!»

Если вы, мой дорогой читатель, сами поверите в себя, значит, моя книга написана не зря.

Эту главу я записываю на диктофон, возвращаясь с мощного семинара в Улан-Удэ на высоте десяти тысяч метров. Я шепотом произношу эти слова, боясь разбудить сидящих рядом пассажиров, я взволнован.

Мое сердце переполняет великая сила.

Рассказав вам эти удивительные истории, дорогой читатель, я вновь сам пережил вместе с вами гордость, восторг за те возможности, которые дает нам жизнь. Все религии в мире спорят и воюют, каждый отстаивает свою точку зрения, свою правду, но все они сходятся в одном.

Вера творит чудеса. Поверь в себя!

ВЫБИРАЙ: ЖИВАЯ ИЛИ МЕРТВАЯ?

Все компании в мире можно разделить на две основных категории: живая компания и мертвая компания.

Мертвую компанию характеризует отсутствие настоящего сплоченного коллектива, отсутствие общих корпоративных ценностей и формальное отношение к человеку. Человек в мертвой компании воспринимается как обычный ресурс: компьютер, станок, производственная единица, которая имеет свою цену. Нанимая, приобретая нового работника, мертвая компания не обращает никакого внимания на то, что у сотрудника есть душа, эмоции. Мертвая компания насквозь прагматична. Главное для нее - что ты можешь принести в бизнес: какую прибыль, какую рентабельность и за какой срок, с какой гарантией. Для мертвой компании любой работник - это шестеренка, шпунтик, но никак не Человек с большой буквы. Таких компаний на сегодняшний день подавляющее большинство.

Характеристика живой компании совершенно другая. Живая компания - это компания, где к человеку особое отношение. Где человек - личность, индивидуальность, его ценят, его уважают, его любят. В живой компании есть душа, сердечная атмосфера, и, помимо естественных целей, связанных с получением прибыли, у такой компании есть большая общественная миссия. Миссия, которой служат и люди, и прибыль, и весь оборот компании.

Компании не рождаются мертвыми или живыми сами по себе. Такими их делают руководители. В известном смысле каждая компания - это слепок с личности лидера. Вы мечтаете создать свою команду, планируете построить свой бизнес. Очень важно решить с самого начала, по какому пути вы пойдете. Естественно, этот путь напрямую связан с вашими внутренними ценностями, вашим внутренним миром, вашим отношением к людям.

Принципиально есть две крайности, два типа людей. Для одних бизнес - это только цифры, функции, деньги. Для этой категории предпринимателей смысл бизнеса - это активы, которые можно реализовать, продать, которые падают или растут в цене. Для них абсолютно не существует таких понятий, как душа бизнеса, душа компании, человеческие отношения, дружба, товарищество,

взаимовыручка, понимание. В их представлении человек - это всего лишь бизнес-единица, такая же, как станок, транспортное средство или производственное здание. У них никогда не болит душа по поводу личной жизни человека, его здоровья, его будущего. Разве можно переживать по поводу станка? Важно, сколько он работает, насколько эффективно и точно выполняет свои функции. И все. У таких предпринимателей, на мой взгляд, вместо сердца стоит механический двигатель, вместо разума - компьютер. Они достаточно эффективны в бизнесе, но работники в таких компаниях напоминают мне серую массу, от них никто не ждет порыва души, полета фантазии. Это как в армии - есть устав, четко предписанный порядок действий: упал-отжался, бей, коли. Быть предпринимателем такого типа не хорошо и не плохо. Они такие, какие есть. И это нормально.

Я - предприниматель другого типа. Для меня компания - это живой организм, а бизнес - живой ребенок. Ребенок, у которого очень много родителей. Человек, который наводит чистоту в офисе или отгружает готовую продукцию со склада, - точно такой же родитель этого ребенка, как и я, как и главный финансист, как начальник отдела кадров.

Для меня компания - это не машина, которая делает деньги. Хотя это и необходимое условие существования компании. Я не верю в благие намерения предпринимателей, которые создают убыточные или неконкурентоспособные предприятия. Если компания не развивается, не дает прибыль, то и говорить тут просто не о чем. Это не бизнес, это просто бесполезная трата времени как для лидера, так и для всего коллектива. Чаще всего убыточные компании создаются в качестве ширмы, прикрывающей основное дело, приносящее прибыль иногда в совершенно другой области.

Для меня бизнес - это больше, чем бизнес. Для меня это жизнь. Ведь большую часть времени, во всяком случае, светового времени, мы с вами проводим на работе. И от того, с каким настроением мы трудимся, что при этом переживаем, от того, что создаем, как общаемся, как любим свое дело и друг друга, зависит, ни много ни мало, как мы проживаем свою жизнь.

Я не верю, что жизнь начинается только после пенсии. Для меня жизнь - это здесь и сейчас. И с каким душевным состоянием, с какой любовью, с какой наполненностью души я проживаю эту минуту, этот час, этот день - вот что для меня важно.

Я не зря сравниваю бизнес с живым ребенком. Ведь он развивается по законам жизни: рождается, растет, болеет, падает, снова

встает, он переживает, радуется, он завоевывает мир. Точно так же, как и ребенок, который постепенно становится взрослым.

Почему я строю живую компанию? Почему я оказался именно в этой категории людей?

Все очень просто! Моя изначальная цель в бизнесе - построить великую компанию. Компанию, которая будет жить вечно. Компанию, которой будут гордиться наши потомки, которая реально изменит жизнь на земле.

Я поставил эту амбициозную цель, будучи совсем молодым предпринимателем, и на протяжении многих лет ищу решение этой глобальной задачи. С первых шагов я понял, что моя Команда должна делать то, чего не делают другие. Логика тут очень простая: если ты делаешь то, что делает твой сосед, если ты делаешь то, что делают тысячи других компаний, то в результате ты построишь точно такую же компанию. И создашь такую же, как тысячи других, команду. Она будет хорошая, может быть, даже замечательная, но она не будет великой.

Чтобы построить великую компанию, нужны другие подходы.

Нужно создать такую сферу, где есть возможность реализовать потенциал каждой личности по максимуму. Нужно создать такую компанию, в которой каждый человек сможет стать Наполеоном, Рокфеллером, Диснеем - одним словом, звездой.

Я свято верю, что каждый человек обладает неисчерпаемым потенциалом, что каждый житель нашей планеты достоин и, главное, может стать звездой. Ведь не зря ученые утверждают, что среднестатистический человек может вместить в себя, запомнить абсолютно все знания мира. Да, да! Наше подсознание или, как его еще называют, суперсознание, способно воспринять и сохранить информацию, накопленную со времен шумерской цивилизации. И вы, дорогой мой предприниматель, можете запомнить содержание всех этих толстых и умных книг в области истории, биологии, физики, математики и так далее. Представьте Ленинскую библиотеку, где хранятся двадцать миллионов томов. Ваше суперсознание может воспроизвести каждую страничку каждой из этих книг.

В Библии сказано, что человек создан по образу и подобию Бога. Согласитесь, это вдохновляет. Но возникает вопрос. А как нам с вами раскрыть этот божественный потенциал? Как нам с вами реализовать себя, стать счастливыми, прожить яркую, интересную жизнь?

Для меня понятие «счастье» включает несколько категорий. Здоровье и долголетие, богатство и достаток, любовь и дружбу, и, конечно же, самореализацию.

Мы рождаемся, уже имея в себе драгоценный зародыш великой личности. Каждый из нас обладает силами, достаточными для воплощения глобальных идей. Каждый из нас способен добавить в божественную музыку гармонии мира свою неповторимую, уникальную ноту.

Нашим дорогим женщинам, нашим дорогим красавицам в этом плане особенно повезло. Родив и воспитав ребенка, женщина уже не зря проживает жизнь. Как сказано в Библии, женщина будет спасена через детей.

Нам, мужчинам, сложнее. Наши дети - это не только девочки, мальчики, наши дорогие внучки и внучата. Наши дети - это наши мысли, наши стремления, наши поступки, наши подвиги.

Очевидно, что наши великие возможности невозможно раскрыть в компании, где человек приравнивается к станку, компьютеру - простой шестеренке. Очевидно, что те производственные отношения, которые мы с вами видим сплошь и рядом, не помогают раскрывать наш звездный потенциал, а, наоборот, убивают его, причем даже ту небольшую его часть, которую нам удалось приоткрыть в себе в детстве и юности. Свообразной иллюстрацией к сказанному может послужить этот анекдот:

Руководитель крупного предприятия собирает у себя подчиненных.

- Скажите мне откровенно, есть ли на нашем предприятии человек, способный заменить меня на этом посту, способный справиться со всем объемом моей работы?!

Подчиненные, думая, что речь идет о возможном повышении, признаются:

- Да, такой человек есть. Очень умный и талантливый работник. Давно созрел для повышения.

Начальник - отделу кадров:

- Подготовьте мне документы на увольнение этого сотрудника!

Вот почему я страстный сторонник поиска новых производственных отношений. Вот почему каждый день на протяжении двадцати лет я задаю себе один и тот же вопрос: что я должен сделать, что должен придумать сегодня, чтобы потенциал моей Команды раскрылся хотя бы еще на один процент, чтобы люди почувствовали себя героями, чтобы еще шире расправили крылья.

Я не идеалист. Я прекрасно понимаю, что, к сожалению, большей части людей на земле не нужны мировые высоты, не нужны великие дела. Им нужно просто сытно есть, жить в тепле, хорошо одеваться, ездить на престижных машинах. И какую бы страсть, какую бы энергию я ни передавал этим людям, их сердца останутся закрытыми. Я не знаю, в чем причина. Может быть, это предопределено генетически, а может, является следствием воспитания. Но я точно знаю: этим людям не хочется быть людьми, им хочется быть биороботами.

Так проще. У этих людей, не хочу ни в коем случае их обидеть, самореализация заключается в том, чтобы купить более дорогую, более крутую машину, чем у соседей или друзей, более дорогие часы, костюм, такие люди стремятся отдыхать на самых дорогих курортах и кататься на самых дорогих яхтах, - и вот уже жизнь удалась! Находясь в кругу таких же, как и они, показывая свои часы, машины, яхты, они считают, что они реализовались.

Может быть, они правы? Может быть, так и надо жить? Может быть, я дурак, который создаст то, что не нужно людям, во всяком случае, большинству людей?

Я не спорю. Я не беру на себя ответственность за всех людей на земле. Но я беру на себя ответственность за тех, у кого в сердце есть огонь. Для меня не важно, кем человек работает - водителем, слесарем, грузчиком, академиком. Для меня важно, чтобы это был Человек. Я беру ответственность за тех людей, кто мечтает о великих делах, о великих проектах, о великой реализации.

Я объединяю по всему миру людей, которые точно так же, как и я, видят в бизнесе нечто большее, чем способ прокормить семью. Я объединяю вокруг себя людей, которые чувствуют, что внутри них есть великая сила, великий потенциал, великий свет.

Великая энергия, которую нужно отдать миру.

Эти слова пишет не мечтатель, не теоретик, а человек, прошедший все круги ада жизни, включая пять страшных хронических заболеваний. В семнадцать лет я оказался на грани жизни и смерти. Я прошел испытание болью настолько, насколько может вытерпеть человек. Мое сердце в шрамах, и я сам похож на воина, перенесшего сотню страшных ранений.

Я трижды падал и разбивался вдребезги. Трижды я возрождался, как Феникс из пепла.

За каждым моим словом стоит настоящая жизнь, настоящая боль, настоящая страсть.

На моих глазах с людьми происходили удивительные чудеса. Я сотни раз наблюдал, как самые обычные люди без образования, без профессии распрямляли плечи и вырастали - стоило только им поверить, что они - звезды. Самые обычные люди - и они на моих глазах будто рождались заново. Удивительные, потрясающие, волшебные изменения! Они зажигались и сияли - как звезды, как настоящие великие звезды! И именно в такие моменты я, как учитель, как тренер успеха, как старший товарищ, как наставник, испытываю великую радость, великое наслаждение.

Иногда мне кажется, что это моя главная миссия на нашей земле - зажигать звезды.

Каждый человек состоит из трех частей. Это, прежде всего, наше тело, которое мудрецы называют храмом души. Это наша душа, наш дух. И разум.

Большинство людей с математическим, бухгалтерским складом ума со временем напрочь забывают, что у них есть душа. «Да что это за категория такая, которая не имеет стоимости, которую нельзя взвесить, измерить, оценить. Вот разум - понятно. Это тесты, это IQ, это четкие задачи, которые может выполнять мой разум или разум моего работника. Ставку нужно делать на разум. Так надежнее».

Я думаю по-другому. Для меня важнее душа. Только через душу можно задействовать, раскрыть великий человеческий потенциал, великое подсознание. Наше великое подсознание может запомнить все знания мира, и это будет самая маленькая задача, которую оно в состоянии выполнить. Представьте, насколько велик ваш внутренний потенциал, если сегодня не существует инструментов, приборов, компьютеров, способных хотя бы измерить скорость работы подсознания, а не то что скопировать всю его мощь и величие. Наше подсознание делает все расчеты, все выкладки настолько быстро, что мы этого даже не понимаем. Пока оно работает, мы можем просто спать, сидеть на берегу озера с удочкой, просто жарить картошку. А наше подсознание в этот момент творит чудеса.

Я полностью согласен с предпринимателем-ученым Евгением Протопоповым, который называет разум мусорным ведром с записками из прошлого. Да, он так и говорит: «Это мусорное ведро с записочками из прошлого». И когда вы решаете какую-нибудь задачу, вы лихорадочно копаетесь в этом ведре, перебираете эти клочки бумаги, эти обрывки информации и считаете, что на основании этих рваных записочек можно принять правильное решение. Конечно, нет, друзья!

В современном мире можно быть максимально эффективным, только задействовав дух, только задействовав великую подсознательную силу, эту великую, фантастическую мощь, скрытую в каждом из нас.

Что же для этого нужно сделать?

Слушать свое сердце, слушать свою душу.

Мне повезло, может быть, больше, чем другим. В самом раннем возрасте, не имея книг, не путешествуя по странам, не общаясь с великими людьми, я интуитивно почувствовал, что, когда я отохожу от своей линии поведения, от целей, предначертанных мне моим сердцем, моей душой, я испытываю боль. Боль, намного большую, нежели боль от потери каких-то денег. И еще в достаточно молодом возрасте я решил для себя, что буду идти по жизни, соизмеряя каждый свой шаг со своим сердцем, со своей душой.

Передо мной стоят великие задачи, значит, я должен развить в себе максимальную силу. Как это сделать? Очень просто!

Главное правило: думать, говорить и делать одно и то же!

Мне жалко смотреть на тех людей, которые раздваиваются и даже растраиваются. Они думают одно, говорят другое, а делают третье. Если такой модели поведения придерживаться долгое время, душа начинает страдать, уменьшаться в размерах, в ней появляются рваные дыры, она начинает болеть, а затем просто умирает. И горе тому, у кого умерла душа. Такой человек раз и навсегда забывает не только о душевном, но и о физическом здоровье. Потому что человеку, у которого душа больна или убита, вернуть физическое здоровье - все равно что пытаться покрыть свежей краской насквозь прогнившую оболочку.

Как-то к великому целителю деду Калине прорвался один больной, потерявший веру в традиционную медицину. Глаза этого человека были полны отчаянья и злости, и дед Калина сказал ему: «Дорогой мой человек, тебе не ко мне нужно. Тебе нужно в церковь». Почему целитель не оказал помощь этому несомненно страждущему человеку? Просто он увидел, что знания медицины здесь бессильны. Когда у человека болит и умирает душа, ему не могут помочь ни таблетки, ни травы, ни заговоры.

Вот почему я считаю, что строить компанию, в которой главное место занимает человек с его человеческим началом, с его душой, умнее и полезнее, чем компанию, в которой работают не люди, а роботы. Только так вы как человек сохраните свое духовное и физическое здоровье. Только так вы как предприниматель сможете под-

няться к звездам. Потому что только так вы будете думать, говорить и делать одно и то же.

Что такое бизнес? Это прежде всего, большая, великая цель и команда друзей-единомышленников.

Я знаю многих выдающихся предпринимателей, которые сделали ставку на доброту, уважение и благородство и выиграли.

Один из примеров - мой близкий друг Любовь Леонидовна Коношкіна. Работая заместителем директора театра в Улан-Удэ, она не могла позволить себе самых элементарных вещей. Последней каплей, переполнившей чашу ее терпения, стал банальный поход в магазин со своей младшей дочкой Катюшей. Увидев россыпь сочных, свежих фруктов, Катюшка попросила: «Мам, купи мне банан». Но у Любви Леонидовны в этот момент не было ни копейки. Рядом стояли соседи, и ей было очень стыдно прилюдно признаться в этом своей дочери. Она нашла не самый лучший выход из положения, она сказала своему ребенку: «Давай дойдем до другого магазина, там я тебе их обязательно куплю». Лишь бы подальше от соседей! И вот когда они проходили мимо другого магазина, дочь напомнила: «Мама, ты обещала банан». И здесь, со слезами на глазах, Любовь призналась ей: «Катюша, ты меня извини, прости меня, родная, но у меня просто нет денег». На что ребенок незамедлительно отреагировал: «Мама, значит, ты мне врала, значит, ты меня обманула. Ты учишь нас не врать, не обманывать, а сама врешь. Я больше никогда в жизни не буду тебе верить!» Слезы крупными бусинами катились из глаз ребенка, но еще горше было маме - она плакала навзрыд. У нее было такое ощущение, будто земля уходит из-под ног, будто страшная боль разрывает ее сердце: «За что? Я же честно работаю, я с утра до ночи делаю все, чтобы выжить в этих жестоких условиях, а у меня нет денег даже на один банан для ребенка!»

После этого позора она пришла на работу и написала заявление об уходе. Для нее это был непростой шаг, потому что она искренне любила свой театр, она восхищалась своей работой, но она больше не могла держать в нищете и унижении своих детей.

Затем, ничего не зная о дебатах-кредитах и маркетинговых планах, она начала строить свой бизнес. Она занималась разными продуктами, разными направлениями, но главной ее стратегией было уважение и любовь к людям.

Сегодня у Любви Леонидовны нет проблем с деньгами. Не только у нее, но и у ее детей, родных и близких. С помощью своего труда, своего отношения к жизни она стала богатым и успешным человеком.

В ее команде работают больше десяти тысяч человек.

Что помогло добиться успеха этой прекрасной женщине?

Знание экономики, финансов, маркетинга? Нет! Только доброе и благородное отношение к людям.

Когда Любовь Леонидовна заходит в помещение, оно как будто, озаряется божественным светом. Люди на расстоянии чувствуют, что она их любит, что она их уважает, что у нее есть великая миссия.

С помощью правильного подхода к жизни она буквально из ничего создала команду и большой бизнес. И этот бизнес с каждым днем делает ее и ее команду еще сильнее. Почему? Да потому, что, строя и развивая бизнес, такие люди в первую очередь строят и развивают себя, свою душу, свой дух.

А предприниматели, выбравшие путь мертвой компании, строя бизнес, постоянно убивают свою душу, свое здоровье, свое будущее. И соответственно душу, здоровье и будущее своей команды. Вот в чем принципиальное отличие между живой и мертвой компаниями, между Командой и иерархической этажеркой.

Я пишу эти строки, отчетливо понимая, что достучаться до сердца начинающего предпринимателя, которому порой просто нечего есть, а может быть, и негде жить или нет никакой возможности заплатить за лекарства для больной мамы, очень сложно. Я прекрасно понимаю, что первый шаг в предпринимательстве - это всегда очень видимая, предельно конкретная цель: накормить себя и свою семью, поддержать родителей, дать крышу над головой и образование детям. Я отчетливо это понимаю, потому что сам неоднократно начинал бизнес в разных сегментах рынка в разное время и в разных обстоятельствах.

Но, поверьте мне, дорогой друг. Даже если вы не создаете команду, а работаете слесарем, бухгалтером или продавцом, вы не сможете добиться больших заработков, если занимаетесь делом, которое вам не нравится. Когда вы любите свою профессию, свою работу, вы вкладываете в нее свою душу, свое сердце и от этого становитесь лучшим педагогом, лучшим врачом, лучшим фрезеровщиком.

Вкладываете душу, а не только ум.

В этом секрет успеха.

Когда мы с вами говорим о создании своей команды, своей компании, мы как раз встаем перед выбором: планирую я вкладывать свою сердце, свою душу в то, что я делаю, или нет. По-другому можно сказать так: буду я делать это в полную силу или вполсилы. Соответственно, и ваш заработок, ваше вознаграждение будет равно тому, что вы вкладываете.

Для меня уже много лет такого выбора нет. Я для себя давно решил: только вкладывая всего себя целиком, без остатка, я могу построить великую компанию, могу изменить мир.

Дорогой мой читатель! Я понимаю твои сомнения и даже, может быть, недоумение по поводу этой главы. Не сомневайся. Просто поверь, что вопросы, которые мы в ней обсудили, - самые важные. Они даже важнее, чем твой бизнес-план. Бизнес-планов в твоей жизни, если ты встал на путь предпринимательства, будет не одна тысяча. Но именно поэтому так важно с самого начала ответить на вопросы: «Что я делаю? Зачем я это делаю? Что останется после меня? Как мое дело повлияет на жизнь других людей?» И если ты заколебался хотя бы на мгновение, вспомни великую пословицу: «Если ты помог хотя бы одному человеку, ты прожил жизнь не зря».

Предпринимательство - нелегкая стезя. Мы всегда были и будем на переднем краю человечества в его стремлении прожить жизнь максимально красиво, наполненно, как говорится, на всю катушку, в его стремлении осознать и ощутить свою исключительность, неповторимость.

В стремлении реализовать право на самое лучшее во всем.

Предпринимательство дает тебе возможность изменить жизнь десятков, сотен тысяч людей. И это прекрасно! Но сегодня мы готовимся стать пионерами в еще более важном деле. Не только накормить тех, кто идет за нами, - это, безусловно, важно, но дать людям возможность выразить себя, реализовать себя, стать личностями и прожить яркую, незаурядную жизнь.

МОТИВАЦИЯ

Сегодня продается очень много книг по мотивации. Не читайте их! В них ничего не говорится о главном, о первооснове любой мотивации. О любви.

Любовь к людям - это фундаментальная, самая глубокая мотивация из всех возможных.

«Ха-ха! - скажет читатель. - Что за чушь, я люблю свою собаку, люблю свою жену, люблю детей, но как я могу полюбить людей! Как можно любить совершенно постороннего человека, если ты еще не знаешь, что он может преподнести тебе в кризисный момент. Достоин ли он вообще любви, этот человек?!»

Давайте еще вспомним, сколько раз люди делали нам плохо, обманывали, предавали, унижали... Как только начинаешь припоминать все гадости, которые нам делали люди, то просто начинаешь их ненавидеть. О какой любви может идти речь!

Вы правы, дорогой читатель, ненависть, озлобленность, жестокость, глупость захватили всю нашу планету. Словно раковая опухоль, которая убивает всех людей на земле одновременно, она убивает наши души, убивает наше здоровье, здоровье наших близких. Это действительно так. Особенно печально наблюдать это в богатых странах. Вроде бы все у них хорошо: и развитые технологии, и уровень жизни, и социальная защита населения. С внешней, материальной стороны у них действительно все замечательно. Но души этих людей, их сердца убивает их же жестокость - она не щадит ни старых, ни малых, ни детей, ни стариков.

Но вы, дорогой читатель, - личность, у вас есть право выбора. Вы предприниматель, вы - человек, который сам строит свою судьбу. Если вам интересна эта книга и вы не захлопнули ее на первых страницах, значит, вы удивительный, исключительный человек, вы самостоятельны в своих суждениях.

А чем отличается личность от серости? Тем, что она идет против течения. И вот мы с вами дружными, хоть и немногочисленными рядами изменяем этот мир.

То, что вы прочитаете о мотивации в этой главе, вы вряд ли найдете в других книгах. Это мой личный 24-летний опыт управления людьми.

За свою жизнь я создал около 30 компаний в разных областях. Все они были успешны. Я работал с самыми разными людьми. С пожилыми, умудренными опытом, дедами и с юнцами, которые только окончили школу. За четверть века управленческой деятельности через мои руки прошли тысячи людей. И сегодня я с абсолютной уверенностью могу сказать только одно: главная мотивирующая сила - это любовь к людям.

Почему я ставлю любовь во главу угла, на первое место?

Все очень просто. Человек - это единственное животное на земле, которое до 15 лет зависит от своих родителей, особенно в первые 10 лет жизни. Будучи младенцами и маленькими детьми, мы с вами ищем любовь, мы буквально охотимся за любовью. Ведь без любви мы можем просто умереть. Мы находимся в полной, тотальной зависимости от своих родителей. Они могут нас отшлепать, отругать, избить или же приласкать, накормить. Первые десять лет мы с вами абсолютно бесправны. И именно в эти десять лет мы получаем 75 процентов всей информации, которую получим за всю свою жизнь. Именно в девять-десять лет окончательно формируется наш характер, наши взгляды, наши ценности, наше мироощущение.

Любви много не бывает. Ученые доказали, что для того, чтобы ребенок жил в любви и ласке, родители должны прижимать его к себе 38 раз в день. И если учесть время, когда взрослые спят, то получается как минимум два раза в час нашему малышу необходима наша физическая близость. Но родители устают, они работают с утра до ночи, недосыпают, они бывают злыми, раздраженными или даже просто глупыми. Исходя из этого можно смело сказать, что большинству людей любви в жизни недостает.

Когда у Сократа спросили, что развивает мир, он не колеблясь ответил: «Честолюбие». Но давайте внимательней рассмотрим, что дает нам честолюбие? Мы прорываемся к директорскому креслу, мы становимся владельцами компаний, банков, мы становимся политиками. Честолюбие нас движет к власти. И когда мы наконец добиваемся ее, то нам кажется, что мы получаем уважение, поклонение и любовь.

На самом деле в большинстве случаев это не любовь. Это лесть, это ложь, подхалимаж, заискивание. Но мы хотим думать, что это любовь. Даже преступник, унижая жертву и поднося к ее виску пистолет, таким извращенным способом пытается получить любовь. Это доказано психологами. Подсознательно мы стремимся к любви, подсознательно мы ищем эту любовь, и именно любовь является главным чувством, которое находится в самой глубине нашего

подсознания, в самой глубине нашего сердца. Это базовое чувство, это фундамент, на котором строятся другие этажи, другие категории. На мой взгляд, любовь - это бесконечная энергия, которая передается от поколения к поколению.

Не путайте любовь с подхалимством! Любовь и искусственное подхалимство вполне можно сравнить с любимой женой и проституткой. Когда мужчина и женщина любят друг друга, они занимаются сексом, но в то же время секс в огромном количестве продается по всему миру. Этим занимаются проститутки - несчастные женщины, у которых умерла душа и осталось только тело. И с женой и с проституткой занимаются сексом. Но это две большие разницы.

От чистой любви, чистой энергии рождаются великие дела. Ложь, иллюзия, обман могут только разрушать и вести к пропасти. Зная подоплеку своих действий и действий ваших подчиненных, вы как руководитель и предприниматель сможете избежать глобальных ошибок.

Создавая любую компанию, любое дело, собирая вокруг себя людей, прежде всего наполните свое сердце любовью! Чем больше любви вы будете отдавать, и отдавать каждую секунду, каждый день, тем больше в вас будет энергии. Тем больше будут любить вас.

Вспомните золотое правило всех религий: относись к людям так, как хочешь, чтобы они относились к тебе. В Библии, истории, реальной жизни все пронизано этой золотой мудростью. Хочешь быть любимым - люби, хочешь быть прощенным - прощай, хочешь, чтобы тебя предавали? - предавай, хочешь получать пощечины - раздавай пощечины.

В этом простом правиле заключена вся наука управления.

Удивительно ли, что за последние пять-шесть тысяч лет суть этой науки ничуть не изменилась. Человек остается человеком несмотря на все технологические новации последнего времени. Лидерские качества Билла Гейтса и Гая Юлия Цезаря совершенно одинаковы. Суть действий Уоррена Баффета и Владимира Мономаха одна и та же. Вождь племени ирокезов и Уинстон Черчилль действовали на одной и той же основе, несмотря на то что их разделяют тысячи лет истории.

Давайте рассмотрим это на примерах. Начнем с Наполеона. Когда молодой честолюбивый генерал возглавил итальянскую армию, он был просто в шоке. В казне не было ни копейки, не было денег даже на отправку почты. Армия была разворована, люди раздеты, кто-то вышагивал босиком, на ком-то рваные штiblеты, на ком-то соломенная шляпа. Сборище этих людей можно было принять за

кого угодно: за нищих, бродячих музыкантов, за чучела, отпугивающие птиц, но только не за регулярную французскую армию.

Что сделал великий полководец? Сначала он расстрелял интендантов, дав понять, что больше никому не позволит воровать. Затем принял историческое решение, может быть, самое главное в своей жизни: запретил офицерам бить солдат. Он издал указ, в котором запрещал насилие. Нарушение указа каралось смертной казнью. Если офицер ударит солдата, этого офицера расстреливали несмотря на все его регалии.

Вдумайтесь, это было больше двухсот лет назад. В то время в армиях всех стран широко и повсеместно практиковались телесные наказания. Вспомним печально знаменитое «Сквозь строй!» в русской армии, когда провинившегося прогоняли между двумя шеренгами избивающих его палками солдат. Под конец несчастного просто привязывали к ружью и волокли под градом ударов, так как идти самостоятельно он уже не мог. Зуботычины и пощечины были языком общения с солдатами не только в российской, но и в итальянской, австрийской, английской армиях. По сути дела, армия была тем же рабством, но более изощренным, более страшным и более безвыходным для солдат.

Новый указ Наполеона имел столь мощный эффект, что его очень быстро почувствовала вся Европа. Голодная, босая, безоружная французская армия, вдохновленная молодым Бонапартом, стала сметать на своем пути армию за армией, словно свежий ветер гнилую солому. Войска, ведомые Наполеоном, побеждали неприятеля, втрое-вчетверо превосходившего их как по численности, так и по вооружению, питанию и амуниции. Но это еще не весь подвиг. Проведя день в ожесточенном, изнурительном сражении, ночью французская армия срочно выдвигалась и делала невероятные марш-броски по 60-70 километров за ночь. Представьте себя на месте этих героев. Представьте тяжелое ружье, боеприпасы, амуницию, которые весили не один десяток килограммов, и ночные переходы. Но и это еще не все. С утра снова бой, снова сражения, снова великие победы. И так несколько дней подряд. Ночью - переход без сна, без отдыха, днем - сражение, ночью переход, днем сражение. Согласитесь, это пример великого подъема духа, страсти и энергии людей.

Что же такого сделал Бонапарт?

Запретив физическое избиение, унижение, он внушил солдатам личную гордость и гордость за всю армию. Он считал, что человек,

лишенный чести, не может быть героем. Армия ответила Наполеону любовью и подвигами. Солдаты называли Наполеона очень нежно: «Наш маленький капрал».

В чем же был секрет этой величайшей в истории мотивации?

В любви и уважении!

Наполеон в каждом солдате видел неисчерпаемый потенциал. Его знаменитая фраза: «В солдатском ранце лежит маршалский жезл» творила чудеса. В каждом солдате он видел героя. В каждом солдате он видел будущего полководца. Он любил солдат, и солдаты отвечали ему тем же. Однажды, проведя три ночи без сна, Наполеон присел на биваке рядом с солдатами, поел с ними из одного котла кашу и тут же заснул мертвым сном. Солдаты собрали все барабаны, загородили ими Наполеона от ветра и охраняли его покой всю ночь. Они любили его настолько нежно и трепетно, что спустя 200 лет мы знаем о каждом слове, каждом шаге этого великого мотиватора.

Историю трактуют разные люди с разными взглядами и целями. Конечно, мне попадались книги, авторы которых видели в Наполеоне корыстного и жестокого монстра-манипулятора, холодного и расчетливого злодея, который послал на смерть миллионы людей. Но поверьте мне, дорогие друзья, я занимался спортом, и каждый месяц мы с ребятами выезжали на 24-25 дней на сборы. Мы жили вместе, вместе тренировались, спали и ели. В такой плотной связке уже через месяц ты знаешь о каждом абсолютно все.

Когда я служил в армии, в ракетной дивизии под Казанью, в казарме нас жило двести человек разных национальностей из разных городов и сел. Уже через 2-3 недели абсолютно всем становилось ясно, кто ты - герой или подлец, трус или смельчак, мелкий воришка, ничтожный интриган или благородная личность. Уверен, все читатели, служившие в армии, подтвердят это. Скрыть какие-то чувства в казарме невозможно. Играть чужую роль тоже. Ты становишься прозрачным как стекло - люди видят, как ты себя ведешь, что ты чувствуешь и даже о чем думаешь, потому что в экстремальных условиях обнажается твоя суть. И если кто-то считает, что Наполеон был не тем, за кого себя выдавал, то это просто глупость. Люди шли за ним на смерть, терпели ради него лишения, страшные муки. Почему? Да потому, что он их любил, уважал и искренне восхищался ими.

Еще один герой - непримиримый противник Наполеона, великий адмирал Нельсон. Почему Англия, маленькое островное государство с небольшим населением, смогла завоевать полмира? Над Британской империей не садилось солнце. Индия, Австралия, Аф-

рика, Америка, Китай - все, что можно, было захвачено. Современное благополучие Англии, конечно же, покоится на этих завоеваниях. Из колоний были выкачаны фантастические богатства, несметные человеческие и природные ресурсы. Это позволило англичанам создать величайший флот того времени. Флот, который и спас Англию от Наполеона.

Адмирал Нельсон, тоже ставший национальным героем, начал с того же, что и Наполеон. Первым же приказом молодого командира корабля - это было первое его назначение - был приказ об отмене телесных наказаний. Английским матросам того времени жилось даже хуже, чем французским солдатам. Их избивали веревками, прогоняли сквозь строй, подвешивали на реях и даже топили. Нельсон первым стал относиться к ним с любовью, уважением и доверием. Матросы ответили ему тем же.

Когда Нельсон возглавил весь английский флот, он полностью его реформировал, полностью построил все управление на доверии и любви.

А теперь зададим вопрос: почему книги о современном менеджменте вызывают подсознательный протест? Ответ прост. Человек там вписан в квадратики, диаграммы, таблицы. Смысл этих книг в том, что человек - это всего лишь набор рефлексов, изучи их, и тебе останется только нажимать на кнопки. Вот и весь секрет управления. А венец всего этого - график повышения прибыли.

На самом деле все это обман. Дело в том, что эти книги пронизаны высокомерием, основанным на все той же рабской психологии. Но рабское, равнодушное, потребительское отношение к людям никогда не приводило к высокому результату. Раб всегда ненавидит своего хозяина. Раб всегда будет ломать и портить средства производства, подсознательно, просто чтобы насолить своему работодателю. Раб может воспитать только раба.

Но, может быть, в бизнесе нельзя иначе? Хорошо, пример из истории бизнеса. Джон Дэвисон Рокфеллер - первый миллиардер Америки, имя которого стало символом богатства, больше всего ценил в людях умение ладить, находить общий язык с другими. Его организаторский талант и гениальное управление сделали «Стандарт ойл компани» самой могущественной и знаменитой компанией в истории США, а его самого - самым богатым человеком XX века. Капитал Рокфеллера в полтора раза превосходил годовой федеральный бюджет страны и в два с половиной раза (в пересчете на современный курс) капитал Билла Гейтса.

Один из управляющих Рокфеллера вложил большую сумму в рискованную сделку, в результате чего компания потеряла почти миллион долларов. Рокфеллер внимательно выслушал его отчет и... похвалил за то, что большую часть средств тот все-таки умудрился сохранить.

Неординарное мышление, прихоть миллиардера? Нет. Просто Рокфеллер знал, что его управляющий сделал все возможное, чтобы этой потери не было, как знал и то, что после этого эпизода тот станет работать еще усерднее.

Учитесь у лучших! Не оглядывайтесь на серую массу управленцев, которые, кроме цифр и прибыли, ничего не видят. На них просто жалко смотреть. Как правило, они часто болеют, у них пустые потухшие глаза. Эти несчастные управленцы борются за власть, за влияние, за ресурс, их мелкие душонки погрязли во лжи. Большинство управленцев действуют совершенно неправильно, неумно, прежде всего по отношению к себе. Они мучают, терзают себя, истощают свою нервную систему, вместо того чтобы просто лететь как птица, парить над землей, зажигать новые звезды.

Любовь, искренность, доверие - это единственная основа для воплощения самых невероятных идей, достижения больших целей, развития и реализации каждого члена вашей команды. Взятые отдельно, сами по себе, эти компоненты не обеспечат успеха.

Взять, к примеру, идеи. Если у вас как у предпринимателя есть одна хорошая идея, то это ровным счетом ничего не значит. Это всего лишь 0,001 вашего успеха. Не обольщайтесь, именно одна тысячная!

В современном мире идеи рождаются очень часто. Если вы предположите, что в день рождаются десятки миллионов интересных идей, то ошибетесь совсем ненамного. Столько идей рождается не каждый день.

А каждый час.

Будучи молодым предпринимателем, я считал, что если у меня в голове родилась идея, то я уже богат. Я ходил с высоко поднятой головой, гордый оттого, что у меня - идея, совершенно новый продукт, который никто кроме меня не может произвести. Мне казалось, стоит только предложить этот продукт на рынке, как сразу же выстроятся очереди. Сегодня я улыбаюсь, вспоминая то время, - каким же я был наивным!

Главное в любой идее - это ее воплощение. Идея, прекрасная сама по себе, но оторванная от приемлемых способов реализации, - все равно что чемоданчик с банкнотами, брошенными к нам из будущего. И в ход не пустишь, и выбросить жалко, потому что потом эти

бумажки могут обернуться настоящим богатством. Действительно, чтобы идея могла стать реальностью, требуется множество условий.

Прежде всего сегодня просто невозможно добиться успеха в одиночку. Так обстоит дело не только в бизнесе. Даже самый гениальный артист нуждается в достойной оправе для своего таланта: десятки людей - от гардеробщицы до звукорежиссера - должны отлично сделать свое дело, чтобы его концерт или постановка прошли успешно и зритель был доволен. Судьба гениального открытия также в большой степени зависит от штата лаборантов, стерилизующих пробирки и обрабатывающих данные, от сроков выхода научного журнала со статьёй и т. д., а не только от самого первооткрывателя.

Поговорка «Короля играет свита» относится к любому руководителю - именно таланты, способности, профессионализм каждого из его подчиненных, объединенные в коллективном усилии, словно реактивный двигатель направляют движение вперед и создают ореол славы вокруг всего предприятия. Достижение успеха в современном мире требует мобилизации сил множества людей.

Посмотрите на Японию. Как известно, там всегда был голод на идеи. По какой-то причине эта самая дисциплинированная нация в мире предпочитает не столько генерировать идеи, сколько модифицировать, совершенствовать то, что было придумано другими. Начиная с 1945 года Япония приобрела больше миллиона патентов на изобретения и рацпредложения. И что же? Сегодня эта маленькая страна - одна из самых преуспевающих в мире. По части технического перевооружения она лидирует, оставив далеко позади даже те страны, где войн и землетрясений не было столетиями. Почему? Да потому, что японцы умеют воплощать идеи, они работают командой, у них присутствует коллективный дух. Они организованны и все вместе стремятся к совершенству. Вот почему они намного богаче русских, нас с вами - людей, у которых очень много идей, но нет стремления и умения воплотить эти идеи в жизнь.

Так вот, дорогой предприниматель, встав на путь воплощения уже готовой, интересной идеи, вы непременно столкнетесь с задачей собрать вокруг себя людей, вдохновить их, заразить своим энтузиазмом. Помните, для того, чтобы что-то изобрести или придумать, нужно потратить один доллар; чтобы это произвести, нужно потратить сто долларов; чтобы это продать, нужно вложить тысячи долларов. Найти деньги при известных усилиях достаточно просто. Самое трудное - найти сторонников, людей, готовых идти с вами до конца, преодолевая все неудачи и падения, верящих в вас как в самого себя.

Многие считают, что объединить коллектив, «замотивировать» можно с помощью банкетов, шашлыков, совместного распития спиртных напитков. Я тоже так думал, но ничего хорошего из этого не получилось.

Свою предпринимательскую деятельность я начинал в Тольятти. Природа там красоты неопишуемой. Живописные волжские разливы, Жигулевские горы - Швейцария, как говорят, отдыхает. И в любой день рождения, в любой праздник мы старались выезжать на природу. Я купил два огромных плавучих поддона, выдерживающих вес тяжелых современных танков, сварил их мощными швеллерами, и на этой платформе построил огромную русскую баню. Там была просторная парилка, рядом - обеденный стол из толстой струганой доски на сорок человек, и здесь же площадка, на которой мы жарили шашлыки. В нашей компании работал замечательный повар Михаил, который делал самые вкусные шашлыки в мире. Специальная команда заранее буксировала эту баню на катерах в новое красивое живописное место, мы приезжали, угли были уже раскалены; мы катались на водных лыжах, на скутерах, ели шашлыки, пели застольные песни, выпивали - было очень весело. Всем было приятно, мы чувствовали себя как одна дружная единая семья, особенно после распития.

Но, как показало время, застольная дружба, связанная алкоголем, обжорством и песнями, при встрече с трудностями распадается так же быстро, как хрустальная ваза, упавшая на гранитный пол.

Просто поверьте моему опыту и не делайте ошибок.

Настоящую команду создает только большая цель и совместное движение к этой цели. И здесь очень многое зависит от личности лидера, руководителя. Чем выше ваша собственная планка, тем больше вдохновения и энтузиазма вы сможете передать другим. Невозможно заработать миллион, имея в виду только оплату первоначальных нужд. Лично меня не особенно вдохновила бы мысль о том, как заработать и оплатить, к примеру, коммунальные платежи. Но картина объединения ста миллионов человек в клуб умных покупателей «Эдельстар» захватывает меня целиком.

Жизнь коллектива можно сравнить или с горной рекой - быстрой, чистой, энергичной, или с тухлым болотом, в котором умирает все живое. По атмосфере, царящей в коллективе, можно с точностью до 99 процентов предсказать, будет или нет жить та или иная фирма. Когда нет новых идей, действий, интенсивной работы, среди сотрудников начинаются склоки, разборки, дележки. Устанавли-

важется затхлая, гнилая, нездоровая среда, ведущая к постепенной сдаче позиций, умиранию дела, одним словом - болото. И, наоборот, если люди вместе делают одно большое дело, неважно какое: строят цех по переработке картофеля, запускают новый невиданный журнал, снимают телепередачу, все творят, глаза горят, недосыпают, денег не хватает, но все заряжены мощной энергией - такая компания идет на подъем. Это своего рода бурлящий поток энергии, страсти, энтузиазма.

Задача лидера становится особенно важной в современном мире, когда комфорт, технические и технологические особенности ведения бизнеса заставляют человека больше сидеть на одном месте, работать с компьютером, с бумагами. Именно сегодня нужны настоящие лидеры. Лидеры, которые вдохновляют людей. Которые вытаскивают людей из болота, поднимают из окопов, ведут за собой в атаку.

По большому счету, неважно, куда направлено движение, главное - не стоять на месте, вести людей за собой. Как говорил Наполеон своим министрам: «Я не дам вам состариться». Он заставлял их работать по восемнадцать, двадцать часов в сутки. И всю жизнь, даже когда императора не стало, его вспоминали с воодушевлением и радостью. Почему? Потому, что он заставлял преодолевать границы своих возможностей, сомнений, он давал чувствовать вкус побед, вел за собой к большим и великим целям. Личности людей рядом с ним росли и развивались. В начале пути это были обычные граждане. Наполеон вырастил, воспитал из них героев. В этом феномен движения вперед: чем оно явственнее, тем больше энергии вырабатывается в вашем коллективе. Как в спорте - чем больше вы занимаетесь, тем сильнее и энергичнее становитесь.

Это закон: чем больше энергии в вашем коллективе, тем ярче становится каждая личность в нем. Перед командой, открытой для развития, не устоит никакая цель, ей все по плечу.

Я не случайно акцентирую ваше внимание именно на движении. Сплачивание, объединение, превращающее коллектив в единую команду, зависит от движения, от активного поступательного движения вперед.

Хочу напомнить о не менее важном проявлении любви - благодарности и уважении.

Однажды замечательный журналист, главный редактор нашего корпоративного журнала Игорь Некрасов рассказал мне историю, которую я часто пересказываю своим ученикам. История эта произошла еще в Советском Союзе, в разгар афганской войны. В отдел

Игоря, работавшего тогда в редакции всесоюзной газеты, пришел бывший воин-интернационалист. Каждодневная, рутинная работа убивала этого человека, и он признался однажды: «Я все готов отдать, чтобы снова оказаться на войне. Засыпая, я вспоминаю, как комбат выстраивал нас перед боем и говорил: «Вы - самые отважные, самые красивые, самые сильные! Вы - воины, вы - герои! Сегодня все зависит только от вас!»»

Вдумайтесь, человек был готов идти на смерть, убивать других людей, чтобы только услышать от своего командира заветные слова: «Я тобой горжусь, ты - великий, ты - исключительный!»

Не скупитесь на добрые слова! Одно ваше слово, сказанное с любовью, гордостью, восхищением, способно подвигнуть подчиненного на подвиг, на преодоление немыслимых трудностей. Жестким, грубым словом можно ранить на всю жизнь, а уж отбить желание работать и подавно. Вспомните прекрасную песню Булата Окуджавы: «Давайте говорить друг другу комплименты, ведь это все любви прекрасные моменты». Восхищайтесь окружающими, как можно чаще говорите людям комплименты, как можно больше хвалите людей.

Внимание! Я говорю о настоящей любви, об искреннем восхищении. Не путать с лестью, хитростью, не путать с дежурными, пластмассовыми словами этикета. Если вы не любите людей и не восхищаетесь ими, лучше оставайтесь самими собой. Только не оскорбляйте людей ложью.

Делая первые шаги в бизнесе, определитесь, с кем вы хотите пройти этот путь. С рабами, которые научат вас бояться и заставят постоянно ждать, когда они разворуют ваш инвентарь, насыплют песка в бензобак, подожгут хозяйство, или с командой героев, которых вы безгранично любите, среди которых, несомненно, будут разные люди, в том числе и льстецы, и обманщики, и даже предатели. Но все-таки это будут свободные люди, и у вас немало шансов вырастить из них настоящую команду единомышленников, соратников и друзей.

«Я пролил море крови и потерпел поражение. Ты не сделал ни одного выстрела и завоевал весь мир», - сказал Наполеон Бонапарт, стоя перед распятием Христа на острове Святой Елены.

Насилие всегда потерпит поражение, какими бы блистательными победами оно себя ни покрыло вначале.

Любовь побеждает все.

Ко мне часто приходят молодые бизнесмены и топ-менеджеры за советом, за подсказкой: «Научите, как вдохновить коллектив на

выполнение целей? Что может сплотить разных людей?» Если у меня есть время, я с удовольствием делюсь с ними своим опытом.

Но прежде чем помочь человеку, я всегда спрашиваю: «А какая лично твоя цель? Какова цель вашей организации?» Как правило, все отвечают одинаково: «Мы хотим повысить товарооборот на столько-то процентов. Мы хотим завоевать такую-то долю национального рынка».

Тогда я еще раз уточняю: «И это все? Это и есть главная цель вашей жизни? Цель работы тысяч людей в вашем коллективе?» Происходит заминка. Обычный бизнесмен даже не понимает, о чем я у него спрашиваю. Я еще раз поясняю: «Расскажи мне о великой цели, расскажи о великой мечте, которая зажигает сердца твоей команды». Человек просто хлопает широко раскрытыми глазами, и не может понять, о чем я говорю.

Тогда я начинаю объяснять на примерах. «Смотри, - говорю я, - неужели ты думаешь, что ничтожная цель повысить на 20% товарооборот сможет зажечь сердца твоих людей? Посмотри на себя: потухшие глаза, опущенные плечи, усталый, замученный вид, предынфарктное состояние. Ты же мучаешься на работе. Да ваша ничтожная цель не зажигает даже тебя самого! Неужели ты будешь самым счастливым человеком на свете, если ваша компания улучшит какие-то экономические показатели? Неужели вся твоя жизнь сводится к тому, чтобы повышать проценты? Неужели ты через десять лет неустанной работы будешь гордиться тем, что ты продаешь шведского крема для рук больше всех в своем регионе? Неужели ты будешь гордиться тем, что тебе удастся много продать иностранных пищевых добавок, содержащих кальций? Неужели в этом смысл твоей жизни?!

Чтобы прожить яркую и счастливую жизнь, нужна великая мечта. Чтобы тебе лично раскрыть свой внутренний потенциал, зажечь свою звезду, нужна великая цель. И чем больше цель, тем больше энтузиазма будет в каждом из вас, тем интересней, ярче будет ваша жизнь. Чем больше цель, тем больше денег заработает каждый из вас.

Я не могу придумать за вас вашу мечту, - поясняю я своему собеседнику, - я не знаю о твоих помыслах: велики они или ничтожны. Я могу только привести свой пример и рассказать, как действую я. Как действует моя команда».

Во-первых, у нас есть великая цель. «Эдельстар» служит делу мира во всем мире. Мы поставили перед собой цель - оставить детям мир, более светлый, наполненный любовью и счастьем. Через лич-

ное развитие, через объединение людей во всем мире мы уверенно идем к своей цели.

Второе. Мы создали Академию успеха и обучаем людей быть счастливыми, уверенными, богатыми, гордыми. Мы передаем людям самые уникальные знания.

Третье. Мы пропагандируем новые знания в области здоровья, мы учим людей жить без таблеток, управлять своей метаболической памятью, учим людей убирать причины заболевания.

Четвертое. Мы поставили перед собой цель создать для наших детей и внуков здоровую среду без наркотиков, алкоголя, сигарет, где наши дети могли бы получать самые необходимые практические знания в области мотивации, психологии, экономики, финансов, ораторского искусства, управления людьми. В нашей компании создана молодежная лаборатория бизнеса.

И пятое. Уже на втором этапе развития нашей компании мы поставили цель объединить сто миллионов человек. А это значит, что мы создадим новых 35 000 долларовых миллионеров из рабочих, учителей, пенсионеров и студентов. Мы создаем глобальное сообщество прогрессивных людей.

Когда мой собеседник слышит о наших целях, он, как правило, выпучивает глаза. Ему становится неловко, он подсознательно понимает, что наша великая цель создает больших людей, настоящих гигантов, богатырей. Его же ничтожная цель, наоборот, из нормального человека делает карлика.

Но когда я задаю ему следующий вопрос: «Есть в вашей команде флаг, гимн, клятва, принципы?», - когда я начинаю говорить ему о самом главном, он уже просто не находит себе места. Я с гордостью показываю наш яркий, излучающий энергию, жизнерадостный флаг. С еще большей гордостью я включаю гимн нашей великой команды. У меня сразу же распрямляются плечи, глаза начинают гореть еще большей энергией и силой. Гордость в этот момент наполняет мое сердце и мою душу, каждая клеточка моего тела становится еще сильнее, еще мощней, и мой собеседник тоже распрямляет плечи и поднимает подбородок. Такое мощное воздействие оказывает на людей наш действительно великий гимн. Затем я с гордостью рассказываю о пяти моральных принципах нашей команды.

Ценность нравственных, этических принципов нашей компании намного больше, чем технологии бизнеса, намного больше, чем ноу-хау. Наши принципы являются вечным гранитным фунда-

ментом, на котором мы строим великую компанию. Технологии меняются каждые десять лет, появляется очень много новых изобретений. Никто сегодня из нас не знает, что мы будем продвигать и что мы будем делать через 20-40 лет, настолько быстро развивается наука. Но моральные принципы остаются вечными.

Каждый наш лидер обязательно уделяет в обучении своей команды время на разъяснение важности и силы наших пяти принципов:

1. Духовное и физическое совершенствование
2. Добрый вклад в общество
3. Экономия и прибыль
4. Любовь к делу и профессионализм
5. Думать только о хорошем.

Вдумайтесь, какую силу, какую глубокую философию и мощь несет в себе каждый из наших пяти принципов!

«Духовное и физическое совершенствование» - это самый главный закон вселенной. Ежедневно развивая лучшие качества своей души, ежедневно тренируя свой дух и тело, мы открываем двери к безграничным возможностям, заложенным в нас природой и создателем. Мы достигаем состояния, в котором чувствуем гармонию со всем окружающим миром, мы чувствуем внутреннюю силу и свет. Стремясь к вершинам совершенства, мы испытываем ни с чем не сравнимое состояние счастья.

«Добрый вклад в общество» - ни один злодей, ни один диктатор, ни один негодяй никогда не добился счастья. Чтобы построить великое дело на века, каждому из нас и всем вместе необходимо ежедневно вносить добрый вклад в развитие человечества. Это единственный смысл жизни, это единственно прочный фундамент, на котором можно построить здание нашего бизнеса на тысячи лет.

«Экономия и прибыль» - под экономией мы прежде всего подразумеваем природные ресурсы нашей голубой планеты, которые истощаются катастрофически быстро. Мы должны оставить своим детям и внукам чистую землю с живой природой. Когда мы говорим об экономии, мы говорим о рациональном использовании времени. Наше время, которое мы пребываем на земле, крайне ограничено. И, чтобы прожить яркую, наполненную смыслом жизнь, мы должны концентрироваться на том, что от нас зависит. Большинство людей размышляют и обсуждают те процессы, которые от них никак не зависят, тем самым впустую прожигая свою жизнь.

«Любовь к делу и профессионализм» - любовь самое главное чувство, без любви вообще нет жизни, есть только животное существование. Чтобы раскрыть свой великий потенциал, мы должны с любовью относиться к тому, что мы делаем, мы должны любить то, что мы создаем, передаем людям. Без любви невозможно построить великую команду. О профессионализме в наше высокотехнологическое время можно даже не рассуждать. Попробуйте на секундочку представить себя входящим в самолет, которым управляет непрофессионал, - страшно уже от одной только этой мысли.

«Думать только о хорошем» - мысли создают нашу жизнь, мысли создают наше будущее. Все начинается с наших мыслей, с нашей великой мечты.

Представляете, какое впечатление производят эти слова на моего собеседника, который мыслил до встречи со мной очень узко! Он думал, что его предназначение, весь смысл жизни заключается в том, чтобы работать шестеренкой, винтиком - пусть даже самым главным. До встречи со мной он четко разделял бизнес, работу и свою личную жизнь. Мои слова перевернули его маленький унылый мирок, распахнули ему дверь в огромный мир высоких энергий, глобальных целей, всеобъемлющего смысла жизни.

Я всегда радуюсь, когда очередной молодой человек зажигается от нашей мечты и сам начинает мечтать. Это своего рода инициация, посвящение, после которого он становится еще одним светочем новых знаний, еще одной благородной звездой. В самых разных городах России и мира на моих тренингах и мастер-классах ко мне обязательно подходят мои воспитанники, и, не скрою, мне очень приятно слышать, каких высот они достигли после нашей встречи.

Наша компания развивается сегодня настолько быстро, что параллельно бизнесу приходится создавать буквально все. И когда настало время, когда мы для себя, именно для себя, должны были сформулировать нашу Миссию, мы сделали это всей командой.

И более того, мы пошли еще дальше - на основании тысяч прекрасных вдохновляющих писем, полученных от наших соратников-консультантов в процессе подготовки этого важного документа, мы сформулировали Устав Университета успеха и саморазвития EDELSTAR.

Что такое наш Устав? Это очень важный, очень значимый для нас документ, в котором собраны воедино наши мысли о роли и месте в жизни каждого из нас. Наш Университет EDELSTAR - это не здания и территории, наш Университет Успеха - это наша дружба, наша великая команда, наши великие сердца, наши великие дела, наш великий путь. Вся наша компания - глобальная

школа жизни, где мы учимся не только думать, делать, но и жить по-новому.

Работа над ним продолжалась много лет, этот документ подвергался всестороннему рассмотрению и проверке на долговременную актуальность. Он напитан не только нашими мыслями, но и нашими чувствами, нашей любовью, нашим величием, нашим стремлением к вечности.

Мысли, изложенные в Уставе, являются дорожными знаками, маяками в ночи, яркими ориентирами на нашем великом пути к богатству, величию и славе!

Мы не боимся казаться максималистами! Мыслить мелко, на уровне серой толпы - вот чего надо бояться. Глобальность, масштаб мышления - это показатель настоящих больших лидеров. Так зачем нам опускаться до мерок бездельников, которые не то что делать, а боятся и мыслить крупными категориями. Наша миссия должна быть такой же глобальной, как и наши великие цели.

Вспоминаю "философский час", когда мы с нашими студентами рассуждали на тему "Величие". Мне больше всего запомнилось высказывание Александра Василькина, который произнес фразу, надолго врезавшуюся в память: "Но если Чингисхан смог, то почему я не смогу создавать великое?"

Хочу еще сказать о нашем Уставе: он - живой! Каждый из нас в любое время, через месяц, через год, через двадцать лет может вписать свои идеи, свои сокровенные ценности, свою нужные и вдохновляющие всех мысли. Наш Устав всегда будет расти и развиваться как красивое великое древо жизни. В этом сила нашей школы.

Единственное, чего мы никогда не будем менять, от чего мы не будем отступать - это вечные человеческие ценности: честь, достоинство, благородство, уважение, преданность команде, преданность великому пути.

Я уверен, мой друг, мой читатель, что вы построите свой бизнес, свою команду и точно с таким же волнением, как и мы, будете разворачивать знамена победы.

Эти инструменты - самый прочный гранитный фундамент для строительства победоносной команды. Пройдут годы, десятки лет, но каждый человек, кому посчастливилось стать ее членом, будет с радостью и гордостью вспоминать эти чудесные мгновения. Мгновения, в которые рождалось то, что подарило вам восхитительное чувство, сделало вас лучше и сильнее, привело к большому сверкающему успеху.

Будьте лучшими из лучших!

УСТАВ УНИВЕРСИТЕТА УСПЕХА И САМОРАЗВИТИЯ EDELSTAR

Наш Университет саморазвития – это не здания и территории, наш Университет – это наша дружба, наша великая Команда, наши великие сердца, наши великие дела, наш великий путь.

Наши принципы

1. Духовное и физическое совершенствование.
2. Добрый вклад в общество.
3. Экономия и прибыль.
4. Любовь к делу и профессионализм.
5. Думать только о хорошем.

Наша Клятва

Клянусь

- быть преданным Команде, ставить ее интересы выше личных, всегда и во всем поддерживать товарищей. Если мой друг окажется в беде, я отдам для него все силы, а если потребуется – мою жизнь!

Клянусь

- быть честным, стремиться к Успеху, свято чтить Пять принципов, пять стратегий Успеха нашей компании. Клянусь следовать этим принципам во всех моих делах и поступках!

Клянусь

- посвятить жизнь развитию лучших качеств моей души: смелости, воли, доброты, оптимизма, веры!

Клянусь

- вести за собой людей к здоровью, богатству, счастью и успеху!

Клянусь

- уважение и благодарность станут главными моими качествами. Я пронесу их через всю мою жизнь!

Клянусь

- сделать свою жизнь ярчайшим примером для будущих поколений!

**Я победитель!
Я – чемпион!
Я строю компанию №1 в мире!**

Законы победы EDELSTAR

1. Стратегия EDELSTAR – наступать, наступать, и только наступать!
2. Вечные человеческие ценности (честь, команда, достоинство, преданность) для нас превыше денег.
3. Постоянное саморазвитие и любовь к обучению являются главными законами Команды EDELSTAR.
4. Незыблемое правило EDELSTAR — уважать все религии.
5. Никогда не заниматься политикой, не зарабатывать деньги в политике, никогда не финансировать политиков и партии.
6. Мы живем в мире ограниченных ресурсов. Максимальная экономия средств и ресурсов является нашей повседневной заботой. Мы знаем, чтобы победить, нужно выполнять задачи с меньшими затратами, чем конкуренты.
7. Особое внимание уделять безопасности людей. Главная ценность для нас – человеческая жизнь. Соблюдать максимальную секретность, строго охранять секреты компании, постоянно совершенствовать многоуровневую систему защиты компании.
8. Работа, выполняемая с любовью в команде позитивных людей, — самый короткий путь к просветлению личности.
9. Звездный лидер EDELSTAR не судит, не критикует, не обвиняет и не жалуется, он постоянно совершенствует искусство общения с людьми.
10. Этика EDELSTAR – это этика постоянного самосовершенствования, помогающая каждому члену Команды, непрерывно работая над собой, становиться благороднее, сильнее, ярче.
11. Особое внимание уделять постоянному обучению сотрудников, лидеров и консультантов. Наше развитие и конкурентоспособность складывается из развития каждого члена Команды.
12. Мы строим Компанию № 1 в мире по товарообороту и прибыли, но вечные человеческие ценности для нас превыше денег, и поэтому все богатства мира будут у наших ног!

Наш великий путь EDELSTAR

1. Лидер EDELSTAR всегда готов к изменениям. Мы осознаем, что единственное постоянное в мире – это перемены. Но наши принципы незыблемы.
2. Для большинства людей на земле движущей силой являются страхи: страх потерять работу, страх стать нищим, страх быть неуспешным, страх оказаться непризнанным, страх одиночества, страх смерти. Мы для себя выбрали единственно возможную мотивацию великих людей — осознание великой цели, создание великой команды, стремление к великому, стремление к свету, стремление к бесконечности, стремление к вечности.
3. Мы не критикуем людей за совершенные ошибки, а, наоборот, мы поощряем инициативу, свободу слов и мыслей.
4. При обсуждении планов у нас нет личных обид. Выбирая лучшее решение, мы не конкурируем и не боремся друг с другом, — конкурируют наши идеи, — вместе мы выбираем лучшую. До принятия решения каждый может выступать с предложениями, но после принятого решения мы отдаем все силы для выполнения поставленной цели.
5. Мы всегда развиваем в себе ответственность и дисциплину. Быть в назначенное время в назначенном месте, доводить любое дело до конца, даже если речь идет о незначительном задании.
6. Мы всегда пытаемся увидеть мир глазами других людей. Мы всегда помним о том, что людей, с которыми мы общаемся, прыщ на щеке интересует намного больше, чем голод в Африке. Мы стремимся к высшей степени мотивации: «Человека можно заставить сделать только то, что он хочет делать».
7. Мы осознаем, что живем в сложном мире, полном бесчестия, лицемерия, лжи, обмана и пустоты. Встав на путь лидера EDELSTAR, мы прикладываем максимальные усилия, чтобы развивая в себе духовные качества: честь, преданность, благородство и уважение, сделать этот мир светлее и гуманнее.
8. Каждый день мы прикладываем максимальные усилия для сплочения Команды, объединения и командного духа. Негативная безнравственная окружающая среда обязывает нас

ежедневно еще больше пропагандировать честь, достоинство, благородство, преданность. Мы объединяем ярких личностей в единую великую команду не только словами и школами, но, прежде всего, личным примером. Поступки лидеров EDELSTAR являются главной силой воспитания молодежи. Наша сила не только в словах и школах. Наша сила в наших сердцах, в наших поступках.

9. Наша непобедимость в преданности Команде. Создавая великую Команду, мы своими поступками, добрыми словами, теплом своих сердец помогаем своим товарищам стать сильней. Постоянно поддерживая друг друга на пути к совершенству, мы становимся непобедимыми.
10. Мы презираем предателей. Человек, предавший Команду, предает себя, теряет честь, друзей, будущее, - теряет все.
11. Наш путь - совершенствование. Встав на него однажды, мы должны быть ему верны. Либо расти и развиваться, либо уходи!
12. Мы совершаем подлинные поступки, делая свое дело, не обращая внимания на мнение серой толпы.
13. Наше золотое правило — относиться к другим так, как мы хотим, чтобы они относились к нам.
14. Каждый человек — яркая личность. Наша команда – союз ярких людей. Наш Университет и наша Команда — это самое дорогое, что у нас есть и будет.
15. В наших офисах EDELSTAR мы объединяемся вместе для того, чтобы думать и говорить про успех и процветание. Если у кого-то есть плохой рассказ, то оставьте его, пожалуйста, при себе, нам он не нужен.
16. Мы не тратим время и энергию на критику, осуждение: «не судите, да не судимы будете». Даже Бог судит людей только после смерти.

Моя великая школа EDELSTAR

1. Одну стрелу сломать легко, тысячу стрел, связанных воедино, - невозможно! Я отдаю все свои силы для создания непобедимой команды. Я обучаю своих учеников отдавать все силы для создания великой команды.
2. Любую выполняемую мной работу я рассматриваю как уди-

вительную возможность для развития своей души, воли, интеллекта, терпения, силы и величия.

3. Я и мои близкие всегда могут рассчитывать на помощь команды.
4. Я постоянно работаю над развитием важнейшего качества лидера – решительности. «Ты решишь, и тебе будет это дано: и свет будет сиять на твоём пути».
5. На пути к великому и бесконечному я учусь ценить и наслаждаться каждым мгновением жизни.
6. Все, что не убивает и не калечит, делает меня сильнее. Преодоление трудностей, препятствий, невзгод, лишений является единственным способом укрепления своего духа, характера и воли. Главное — не сколько раз ты упадешь, главное — встать на один раз больше.
7. Вера творит чудеса. Я верю в себя, я верю в команду, я верю в великие дела.
8. Я каждый день улучшаю свои мысли, свои поступки и слова.
9. Я думаю о великом! Высокие мысли делают человека благородным, отрицательные формируют жалкую личность.
10. Я всегда создаю и поддерживаю среду для духовного, физического, интеллектуального развития людей.
11. Мой дух свободен. Я не боюсь смерти. Когда я умру, я этого даже не узнаю. Глупо бояться того, чего не знаешь. Страх больше нет в моем сердце. Мое сердце наполнено любовью.
12. Я абсолютно отрицаю употребление наркотиков, табака и алкоголя в любом виде. Я постоянно пропагандирую здоровый образ жизни.
13. Каждый лидер EDELSTAR является строителем великой команды. Все поколения лидеров являются строителями великой команды. Мы строим команду на тысячи лет. Принципы построения великой команды: я строю команду и обучаю своих учеников строить команду, мои ученики строят команду и обучают этому своих учеников и так до бесконечности. Это единственный путь к вечности.
14. Я – великий лидер EDELSTAR. Я создаю атмосферу непрерывного обучения, роста, совершенствования. Только постоянное развитие приводит нас к победам.

15. Энергия команды делает меня в сто раз сильней, когда я готов защитить своей грудью товарища. Разделив последний кусок хлеба с друзьями, я становлюсь в 100 раз богаче. Отдавая жизнь команде, я становлюсь непобедимым.
16. Я всегда остаюсь учеником. Я знаю, что ничего не знаю. Мой разум всегда открыт новым знаниям.
17. Моя созидательная работа — лучший инструмент для совершенствования души.
18. Мое эмоциональное совершенствование заключается не в превращении себя в робота, а в развитии своих высших человеческих качеств.
19. Человек сам является хозяином своих мыслей, создателем своего характера, творцом и конструктором своего состояния, окружающей среды и судьбы. Я посвящаю себя созданию величайшей команды всех времен!
20. Депрессия – болезнь 21 века. Депрессия отравляет жизнь и приводит к болезням. Депрессия – результат негативных мыслей. Зная это, я постоянно вырабатываю привычку к оптимизму. Мое оптимистическое мировоззрение является ключом к успеху миллионов людей. Я – великий звездный лидер EDELSTAR!
21. Я живу в состоянии праздника. Я праздную и учу людей отмечать праздником даже самую малую победу, самое малое достижение. Я и только я в своем сердце и в своей душе создаю состояние праздника.
22. Я – великий лидер EDELSTAR! У меня совершенно отсутствуют отрицательные эмоции. Аристотель учит нас: «Необходимо использовать свои эмоции, а не позволять своим эмоциям использовать вас».
23. Когда я впускаю в свое сердце обиду, я перестаю быть лидером EDELSTAR.
24. Я — жизнерадостный человек, я всегда поднимаю людям настроение, я наполнен оптимизмом. Ведь если человек перестает радоваться жизни, это первый признак слабости. Веселье и юмор помогает людям не только во времена кризисов и перемен, но и штурмовать новые высоты в жизни.
25. Я улыбаюсь во сне, я улыбаюсь утром, я улыбаюсь днем, я улыбаюсь вечером, я улыбаюсь звездам, я улыбаюсь сердцем.

Я – великий лидер EDELSTAR!

26. Я наполняю любовью каждый миг своей жизни, я освещаю любовью сердца людей, космос, землю, воду, хлеб, работу. Я – великий лидер EDELSTAR!

27. Мы – великие! Наши великие победы уже написаны в книге истории!

Источник Мужества

Мы непрерывно учимся мужеству у великих героев, великих воинов. Мы читаем книги о великих подвигах прошлого, мы смотрим фильмы о героях, мы говорим о героизме. Каждой своей мыслью, словом, поступком мы стремимся к мужеству и величию.

Цитата из кодекса самураев (БУСИДО):

...«Каждую беседу с учениками мастер заканчивал следующими словами: «Нам следует настойчиво воспитывать в себе решимость и мужество. Для этого нужно, чтобы мужество поселилось в наших сердцах. Если сломается меч, мы будем наносить удары руками. Если нам отрубят руки, мы прижмем врага к земле своими плечами. Если отрубят плечи, мы прокусим зубами горло десяти или пятнадцати врагам. Вот что такое мужество»...

Наша миссия

Современный бизнес разрушает хрупкую экологию планеты. Но самое ужасное – он уничтожает души людей. А бездушные люди еще больше разрушают себя и наш мир.

Времени у человечества для спасения остается все меньше. Человеческим безумием уже запущен разрушительный механизм, который быстро уничтожит нашу цивилизацию. Политики, бюрократы, бездушные люди ведут мир к гибели. Единственная спасительная сила на земле – это одухотворенный бизнес! Остановить безумие можно, только создав успешную компанию, где люди, становясь богаче, не разрушают, а развивают духовные ценности. Развивая компанию EDELSTAR, мы показываем путь спасения цивилизации сотням правительств, тысячам корпораций, миллионам людей.

Тысячи лет между материальным богатством и духовными ценностями идет конфликт. Тысячи лет люди добивались просветления, уходя от реальной жизни в монастыри и пустыни. Но мы с вами видим, мир от этого добрее не стал. Это тупиковый путь! Сегодня EDELSTAR дает каждому человеку удивительную возможность идти

к просветлению через богатство. До EDELSTAR у человека был выбор: хочешь быть просветленным, одухотворенным, раскрыть в себе великие способности – уходи из бизнеса, обрекай себя на нищету. А нищий человек не может быть счастливым. Он не может помочь своим родителям, детям. Он не может помочь даже самому себе. Хочешь быть финансово богатым — расплачивайся своей душой, а значит, жизнью. Но и без богатства тоже нет жизни! Как отблагодарить своих родителей?! Как дать своим детям образование, если у тебя нет денег?! Выход дает EDELSTAR, соединяя духовный рост и материальное богатство.

Миссия EDELSTAR – сделать наших консультантов самыми богатыми людьми в мире, показать человечеству новый путь духовного роста.

Волею судьбы нам с вами выпала честь быть первыми. Осознание великой миссии, великой ответственности перед будущими поколениями дает нам стократное увеличение сил, веры, энтузиазма. Мы обязаны стать самыми богатыми людьми в мире и показать, что духовное богатство, просветление приводит человека не к бедности, а к подлинному финансовому процветанию.

Мы строим команду на тысячи лет! Фундамент нашего бизнеса прочнее стали, тверже гранита. В основе нашей компании лежат вечные человеческие ценности. Технологии бизнеса меняются, но вечные человеческие ценности остаются незыблемыми. EDELSTAR будет жить вечно!

Наши правила:

1. Никого не уговаривать вступать в Университет.
2. Право быть в рядах Университета - это почетная награда, которую нужно заслужить, ценить и дорожить ею каждый день.
3. Никого не уговаривать остаться в Университете.
4. Ушедший из Университета навсегда лишается возможности повторного вступления и с ним прекращаются любые человеческие отношения со стороны студентов Университета и Команды.

Традиции:

1. Каждая вторая суббота октября — проведение Большого международного Форума EDELSTAR.

2. Каждые первые выходные августа - проведение Большого молодежного Форума EDELSTAR.
3. В период с 01 сентября по 01 мая каждого года - по воскресеньям купание в открытом водоеме, зимой - в проруби.
4. 5 октября каждого года - поездка на Ильинские рубежи, в регионах — по местам боевой славы. Тема дня "Героизм и мужество".
6. Хоровое пение
8. Мы не употребляем наркотики, табак и алкоголь в любом виде.

Гимн EDELSTAR

Расскажем людям, что однажды
Нам захотелось измениться,
Поверить в то, что очень важно,
Навстречу лучшему стремиться.

Припев: Звезды с небес не достают
Их в своем сердце мечтой создают,
Так EDELSTAR появилась звезда,
Чтобы сильней бились наши сердца.
Звезды с небес не достают
Их в своем сердце мечтой создают,
Так EDELSTAR появилась звезда,
Чтобы сильней бились наши сердца.

Нам в жизни надо сделать много,
Пусть звезда горит, сияет
И за собой зовет в дорогу,
И на победу вдохновляет.

Припев: Верю в успех, верю в мечту,
Верю в компанию, верю в звезду.
Преодолеть все преграды смогу,
И за собою людей поведу.
Верю в успех, верю в мечту,
Верю в компанию, верю в звезду.
Преодолеть все преграды смогу,
И за собою людей поведу.

Достойны мы высокой чести,
Ее заветы выполняя,
Идем по жизни дружно, вместе
И добротой мир наполняем.

Припев: Звезды с небес не достают
Их в своем сердце мечтой создают,
Так EDELSTAR появилась звезда
Чтобы сильнее бились наши сердца.
Верю в успех, верю в мечту,
Верю в компанию, верю в звезду.
Преодолеть все преграды смогу,
И за собою людей поведу.
Верю в успех, верю в мечту,
Верю в компанию, верю в звезду.
Преодолеть все преграды смогу,
И за собою людей поведу.

Дорогой друг!

Если ты разделяешь наши принципы, если ты ставишь перед собой великие цели, если ты хочешь создать ячейку Молодежного движения в своем регионе, объединяйся с нами!

Мы протягиваем тебе свою руку!

Пишите нам по адресу: estarr@edelstar.com;

Звоните нам по телефонам: 8-(495)-721-38-78; 510-19-21

Заходите на наш сайт: www.edelstar.com

До встречи!

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

Когда ваш самолет приземляется в Нью-Йорке, первое, что вы видите, ступив на американскую землю, - это суперсовременное здание аэропорта Джона Кеннеди. Оно названо в честь удивительного политика, самого молодого и популярного президента за все историю США. Человека, сумевшего вдохновить миллионы американцев на глобальную модернизацию во всех сферах жизни. Героя и символа великого американского государства. Речи Джона Кеннеди обладали мощным магнетизмом, великой силой, они зажигали сердца всех американцев, вызывали невиданный энтузиазм в людях, которые видели и слышали его выступления по радио и телевидению.

Эпоха Джона Кеннеди совпала с расцветом телевидения, и он полностью соответствовал духу своего времени. Красивый, молодой, с яркой улыбкой произносящий зажигательные речи - многим он запомнился именно таким. Но только приближенные, только очень узкий круг людей знал, как он волновался во время каждого выступления. Как вспоминает один из его помощников: «Люди видели абсолютно уверенное лицо, слышали абсолютно непоколебимый голос. Но, если бы у вас была возможность посмотреть с обратной стороны трибуны, вы бы увидели трясущиеся ноги». В это трудно поверить, но факт остается фактом: человек, не терявший самообладания в тяжелейшие моменты своей президентской карьеры, при выступлениях на публике так сильно переживал и волновался, что у него дрожали колени.

Самое интересное, что это абсолютно нормально. Исследование на тему «Чего человек боится больше всего на свете?» показало, что для большинства людей среди всевозможных фобий на первом месте стоит страх... публичных выступлений. Выступлений на сцене люди боятся порой даже больше, чем смерти.

Дорогой читатель! Если вы читаете эту книгу, значит, вы уже необычный человек, значит, вы уже удивительная личность. В вас скрыт мощный потенциал, мощные возможности. И для того, чтобы как можно больше людей узнало о ваших целях, о вашей мечте, о вашем желании реализовать, вам необходимо выступать. Если ва-

ша мечта достаточно высока, если от ее воплощения жизнь многих людей изменится в лучшую сторону, вы обязательно приобретете сторонников, единомышленников. Даже если у вас найдется хотя бы один сторонник, вы уже сумеете сделать вдвое больше. А тысяче людей, объединенных одной целью, подвластно свершить поистине исторические деяния.

Но даже если ваша мечта или настоятельная потребность касается вас одного, все равно, чем больше людей будет знать о ней, тем лучше - тем выше вероятность, что кто-то обязательно предложит вам свою помощь.

Стать блестящим оратором может каждый. Разумеется, для этого он должен обладать достаточно сильным желанием, волей и, главное, знанием принципов эффективного общения. Внешние данные играют не столь значительную роль. Как мы помним, великий Цицерон от рождения обладал негромким голосом, картавил, а одно его плечо при сильном волнении начинало подергиваться, что отвлекало его слушателей и служило предметом постоянных насмешек. Чтобы избавиться от подергивания, во время репетиций он вешал над плечом остро заточенный меч, и таким образом научился подавлять нервный тик. Для устранения картавости он неустанно перекачивал во рту гладкие камешки. А силу голоса тренировал на берегу бушующего моря. В результате он научился говорить громче шумной толпы своих сограждан. Казалось бы, эти манипуляции совершенно просты, но они привели к тому, что люди группами съезжались из самых отдаленных провинций Римской империи, чтобы только послушать Цицерона.

Цель этой главы, дорогой читатель, - передать вам самые важные и необходимые знания, как быстрее стать великим оратором, как быстрее добиться успеха на этом интересном поле деятельности человека.

Первое выступление. Скорее всего, оно запомнится вам навсегда. Вам может даже показаться, что вы потерпели полное фиаско: начало речи прозвучало уныло и неуверенно, вы путались в середине, а конец речи вообще оказался скомкан. Но даже если все и произошло именно так, не отчаивайтесь, мой дорогой коллега. Несмотря ни на что вы все-таки выступили и победили самый большой человеческий страх, а это, поверьте, кое-чего стоит!

При выступлении у вас будут трястись колени, и это очень хорошо, и даже очень важно. Пересыхает горло от волнения, вы забываете слова, в глазах туман, вы ничего не соображаете - это то-

же хорошо. Людям очень важно почувствовать, уловить ваше волнение, людям очень важны ваши переживания, потому что это первый признак того, что предмет вашей речи по-настоящему волнует вас и имеет для вас большое значение. Ваши переживания - это не минус, а плюс. Это самый важный сигнал вашей аудитории, что ее внимание для вас небезразлично, что это выступление для вас - не абстракция.

Совершенно очевидно, что большинству людей, сидящих в зале, слушающих вас, это состояние очень знакомо. Эти переживания, дрожь в коленках, ваш страх, ваше волнение делают вас намного ближе к аудитории, делают ваши выступления намного теплее, намного человечнее. В жизни часто бывает так, что мы принимаем за действительность всего лишь свой страх и не умеем оценить по заслугам свои настоящие достоинства.

Итак, **совет первый:** воспринимайте собственное волнение, переживания, путаницу в словах как совершенно нормальное естественное явление. Когда вы выходите на сцену с таким настроением, вы ведете себя намного естественней, и поэтому вы меньше боитесь и меньше переживаете. Как только вы внушаете себе, что вы плохой оратор, потому что вы волнуетесь, вы действительно становитесь плохим оратором. Все просто и понятно. Кстати, опытные ораторы иногда даже стимулируют волнение перед предстоящим выступлением. Это позволяет им взломать внутренний барьер заезженности фраз и поведения, и, следовательно, сделать свое выступление более непосредственным и искренним.

Совет второй: выступайте как можно чаще. Ораторами не рождаются, ораторами становятся. Возьмите пример с Гая Юлия Цезаря. В молодости он попал в плен к пиратам, контролировавшим в то время все Средиземное море. За него назначили выкуп, и до получения денег он вынужден был находиться в заложниках. Что делает нормальный среднестатистический человек в плену? Все что угодно: плачет, стенает, клянет свою несчастную судьбу или пытается бежать. Цезарь же совершенствовал свое ораторское искусство. За неимением другой аудитории он выступал перед пиратами. И так увлекался своими речами, что если кто-то из этих разбойников отвлекался или начинал громко разговаривать, то он их сурово одергивал. Когда выкуп был наконец получен, пираты провожали Цезаря с царскими почестями.

Чтобы стать великими ораторами, нам с вами, слава богу, не нужно попадать в лапы к пиратам. Нужно просто использовать любую возможность для выступления.

Третий совет: не бойтесь провалов, не бойтесь ошибок в своих выступлениях. Искусство публичных выступлений можно сравнить с умением ходить. Вспомните, как ребенок делает свои первые шаги. Он падает, порой ему очень больно, он плачет, у него остаются шишки, разбитые в кровь нос и губы, ссадины и царапины, но другого пути научиться ходить нет, природа его просто не придумала. То же самое, дорогой друг, и в овладении ораторским искусством. Без поражений, без шишек, без унижений стать прекрасным оратором просто невозможно.

Ваше выступление - не монолог перед безмолвной стеной лиц, а непрерывный диалог одновременно со всеми, сидящими в зале. Это одновременное сопереживание, эмоциональное единение, взаимообмен энергетикой. **Блестящая речь - всегда совместное произведение - ваше и вашей аудитории.** И пока лично вы не научитесь определять, какой отклик находит предлагаемая вами тема у каждого из сидящих в зале, пока вы не станете своеобразным эмоциональным барометром аудитории, вы будете получать и холодную отстраненность, и откровенно провоцирующие выкрики, вас могут даже забросать помидорами или тухлыми яйцами. Тут просто нужно знать: единственный путь в этом направлении - путь проб и ошибок. Невозможно, не делая их, проснуться одним прекрасным утром и обнаружить себя готовым оратором. Это не более чем иллюзия.

Когда мы с вами приходим на выступления, на семинары, на тренинг к мощному оратору, мы видим конечный продукт эволюции, продукт многочисленных падений, ошибок и провалов. Мы воспринимаем его, будто он и родился на сцене, будто всю жизнь только и делал что ярко выступал.

Но подумайте, когда мы наблюдаем выступления грациозных легкоатлетов, всемирно известных бегунов, мы не вспоминаем о том, что было время, когда они не умели даже ходить, что их искусство управления своим телом пришло к ним через долгие муки тренировок. Нам их легкость кажется естественной, данной им будто бы изначально, от природы.

Все человечество проходит путь от падений и ушибов до умения ходить на двух конечностях, не задумываясь при этом, куда поставить ногу при следующем шаге. Но только немногие из нас становятся чемпионами по легкой атлетике. Все человечество разговаривает, общается, но только немногие из нас делают это с блеском. Неустанные тренировки - вот что выделяет их из остальной части

человечества. Провалы, неудачи, боль на этом пути - это важная составляющая успеха любого выдающегося оратора.

Вы, наверное, помните, страшный августовский кризис, который разразился в России в 1998 году. Наша компания тогда тоже переживала далеко не лучшие времена. Не было заказов, не было продаж - одним словом, беда. В это время, время тяжкого безденежья, ко мне подошел наш руководитель отдела рекламы и маркетинга Алексей Фролов и рассказал, что в нашу страну впервые приезжает Филипп Котлер - известный маркетолог и автор десятков выдающихся книг в области маркетинга. Как руководитель очень важного подразделения нашей компании Алексей хотел посетить его выступления, пройти его школу. Стоимость этой лекции по тем временам показалась нам невероятно высокой - 1000 долларов. Представьте, кризис, безденежье, и за какую-то лекцию выложить такие сумасшедшие деньги!

Я всю жизнь ценю знания выше денег, но позволить себе отправиться на лекцию этого удивительного специалиста всем коллективом мы не могли. Поэтому договорились следующим образом: покупаем один билет, Алексей идет на лекцию, записывает ее на диктофон, а потом мы устраиваем общее прослушивание.

Через два дня счастливый Алексей Фролов принес кассету. Мы ее прослушали, и я на всю жизнь запомнил то, с чего начал свое выступление Филипп Котлер: «В начале своей карьеры я был неизвестным оратором, и когда я пришел на одну из своих лекций, то обнаружил в аудитории всего лишь одного слушателя. Меня это не смутило, и я бодро начал выступление. Когда лекция подошла к концу, и я собрался уходить, этот человек встал и сказал: «Позвольте к вам обратиться. Дело в том, что я - следующий докладчик. Я прошу вас задержаться и послушать, поддержать меня». Выяснилось, что этот человек посетил лекцию Филиппа не из любопытства, не из интереса, а просто потому, что он приехал раньше времени. Но уже в 1998 году билет на лекции Филиппа Котлера стоил тысячу долларов и в зале находилось около 300 человек. Вот такая удивительная динамика: от одного бесплатного слушателя до 300 тысяч долларов за одну лекцию!

Как говорил великий Лао-Цзы: «Путь в 10 тысяч ли начинается с первого шага». И поверьте, когда вы сделаете этот шаг на ораторском поприще, вы обязательно наткнетесь на препятствия, как и все малыши, которые учатся ходить. И в этом нет ничего исключительного и обидного.

Совет четвертый. От чего зависит успех вашего выступления? Прежде всего, от того - что вы хотите донести до людей. Заметьте, не от того, как вы преподносите информацию, а именно от того, что вы говорите, о чем, волнует ли эта тема вашу аудиторию, интересна ли она вашим слушателям. Большинство начинающих ораторов почему-то делают упор на технику выступления: на приемы, на внешнюю форму, меньше заботясь о главном - о содержании.

Мне посчастливилось слышать выступления выдающихся ораторов. Они были очень разными: кто-то говорил громко, ярко, эмоционально, кто-то почти шепотом, кто-то очень быстро, почти скороговоркой, а кто-то очень медленно, но все они были великими ораторами. Знаменитый тренер успеха Энтони Роббинс, например, строчит, как пулемет, говорит громко, зажигательно, постоянно находится в движении, как сгусток энергии. Владимир Борисович Толстогузов - мой уважаемый учитель, выдающийся ученый, четырежды доктор наук - говорит тихо, спокойно и очень мало передвигается по сцене. Но эффект выступления от этого нисколько не становится слабей, наоборот, весь зал напряженно прислушивается к его тихому голосу, буквально превращается в одно большое ухо, чтобы услышать мудрость этого человека.

Что объединяет двух таких разных людей? Высокого, под два метра ростом, яркого, артистичного Энтони Роббинса и полноватого, пожилого и очень спокойного профессора Толстогузова?

Только одно! Они - профессионалы высочайшего уровня.

Каждый из них - гуру в своем деле, и они доносят до людей информацию, которую пропустили через свой ум, свое сердце, свой опыт. Они преподносят людям знания, которые словно драгоценные камни были отобраны из тысяч и тысяч кубометров шлака. Эта информация стала их жизнью, состоянием души, состоянием их воли. Их выступления были рождены, как рождается ребенок. В них была глубокая внутренняя полнота души и духа - и это покоряло любую аудиторию.

Пустой человек может говорить как угодно: громко, тихо, быстро, медленно, но он никогда не добьется большого успеха как оратор. Выходя на сцену, человек обнажает свою суть. Фальшь в голосе распознается немедленно - это одна из удивительных особенностей человеческого уха. Поэтому только глупцы могут считать, что главное в ораторском искусстве - это громкость голоса, гладкость фраз и красивая внешность. Все это чушь и ерунда!

Главное - что у вас в душе, в сердце. Прежде чем выходить на сцену, задайте себе вопрос: «А что я хочу изменить в жизни этих людей?»

Что нового я могу дать этим людям? Каковы мои цели, мои мечты?» Вот это самое главное. С этого всегда начинаются первые шаги на ораторском поприще. Заикайтесь, смущайтесь, переживайте, путайте слова, заговаривайтесь, стучите коленями о кафедру - все это хорошо. Вы обязательно сорвете аплодисменты, если будете говорить сердцем.

Пятый совет: подчеркивайте наиболее важные мысли жестикуляцией, больше ходите по сцене.

Наступило время динамики, людям нужна живая энергия, людям нужна страсть. Поэтому не стойте на месте, а ходите, наклоняйтесь, подпрыгивайте, подходите к аудитории, отходите в глубь сцены - одним словом, двигайтесь, двигайтесь и еще раз двигайтесь. Ученые доказали, что при общении 55% воздействия на собеседника человек оказывает при помощи своего тела, мимики, жестов; 38% - голосом, его тембром, громкостью, уверенностью, и всего лишь 7% приходится на смысл слов, которые вы говорите. При подготовке своего выступления обязательно учитывайте эту статистику: 55% успеха вашего выступления зависит от языка невербального общения, то есть от вашего тела.

Как же произвести хорошее впечатление на аудиторию, как заставить работать свое тело, чтобы добиться максимального результата? Очень просто. Плечи всегда должны быть расправлены, спина - прямая. Красивая, гордая осанка - это мощный сигнал аудитории о том, что вы уверены в себе. Вы уверены в том, что вы говорите, вы - сильный человек. Язык вашего тела часто важнее ваших слов. Сначала слушатели проникаются уважением к вам, и только после этого - к тому, о чем вы говорите. И никак не наоборот.

Плохой докладчик всегда выступает с зажатыми плечами, согнутой спиной. Он не понимает, что, демонстрируя всему залу свою неуверенность, одним своим внешним видом перечеркивает весь положительный эффект от своей речи. Если ты сам не уверен в себе, как могут поверить тебе другие? Это невозможно! Все начинается с личности, с вашего отношения к жизни, к проблемам, к вашим ценностям, задачам и целям. Согнутая спина, опущенные плечи - это сигнал залу, всей аудитории: я не уверен в себе, не уверен в правдивости, нужности своих слов, я устал от жизни, я больной несчастный человек. Все! Можно больше ничего не говорить. Эта аудитория для вас потеряна.

Чтобы этого не случилось, потренируйтесь дома перед зеркалом, видеокамерой, перед своими близкими. Попросите их просле-

дить, чтобы вы всегда держались на сцене с прямой спиной, с расправленными плечами, с улыбкой на лице. Чтобы вы решительно, быстро, динамично жестикулировали обеими руками, чтобы были как сгусток энергии. Ваши движения должны быть резкими, уверенными, сильными. Походка - упругой, размашистой. Представьте, что вы - лев, который ходит из одного угла сцены в другой, с абсолютной уверенностью в своей силе и непобедимости.

Совет шестой: смотрите людям в глаза. Постарайтесь во время выступления встретиться своими глазами с глазами каждого присутствующего. Когда человек смотрит не в глаза, а вверх, вниз, в сторону или его глаза бегают, человеческий мозг всегда получает одну и ту же информацию - человек врёт. Вот почему так важно видеть глаза присутствующих. Если на вашем выступлении много людей - сотни или даже тысячи человек, то эта задача тоже решается просто. Смотрите в середину зала и своим взглядом проходите справа налево и слева направо. Тогда у большинства присутствующих в зале создастся впечатление, что вы смотрите именно на него, а значит, говорите правду и вам можно доверять.

Совет седьмой: используйте в выступлениях как можно больше примеров из своей жизни. Расскажите о том, как вы плакали в детстве, когда разбилась ваша любимая чашка или как глупо вы выглядели на первом свидании. Дайте вашим слушателям хотя бы на миг ощутить себя вашими давними друзьями - слушатели это обязательно оценят. Не бойтесь показаться смешным или нелепым. Любой уместный факт из вашей личной биографии сработает намного лучше, чем столбики цифр или дежурные цитаты.

Совет восьмой: насыщайте свою речь емкими масштабными образами.

Учитесь у древних. Наши предки были прекрасными ораторами, ораторами-профессионалами. За отсутствием письменности вся история передавалась в легендах, сказаниях, песнях. Пусть в них не было конкретных дат, и они часто грешили несообразностями и преувеличениями, но в них были запечатлены образы, захватывающие воображение, зовущие на великие дела. Владимир Мегрэ, один из самых читаемых писателей в нашей стране, как-то в разговоре сказал мне: «Нашу жизнь изменяют образы. Когда рождается яркий мощный образ, он захватывает людей и меняет жизнь до тех пор, пока не появится еще более могучий образ».

Используйте в своих выступлениях образы, картинки. Чем ярче они будут, тем большего эффекта вы добьетесь.

Этот прием всегда используется выдающимися ораторами, так как они знают, что один образ способен заменить многочасовое пространный разглагольствование. Сила образа - в его емкости, а по воздействию ему нет равных.

Краткость, как известно, сестра таланта. И один из мощнейших инструментов оратора. Самое краткое и самое красноречивое высказывание в истории принадлежит легендарному премьер-министру Англии Уинстону Черчиллю. Однажды его попросили выступить перед студентами Оксфордского университета. Выйдя на сцену, он обвел всех собравшихся своим знаменитым пронизывающим взглядом и в наступившей тишине прокричал всего лишь одну фразу: «Никогда не сдавайтесь!» После этого он подвинулся к микрофону еще ближе и повторил: «Никогда, никогда, никогда не сдавайтесь!!!»

Его аудитории не нужно было пояснять, что имел в виду великий оратор - вся его жизнь была подтверждением этого тезиса.

В анналы юриспруденции вошла и другая самая краткая речь, достойная войти в Книгу рекордов Гиннесса. Ее произнес наш соотечественник - знаменитый адвокат Кони, защищавший на суде священника. «Посмотрите на этого человека, - обратился он к суду присяжных. - Тридцать лет он отпускал вам грехи. Сегодня простите его вы!» Под громкие аплодисменты священник был оправдан.

Совет девятый: в своих выступлениях идите от аудитории, а не от своих желаний. Теодор Рузвельт занимал пост президента Соединенных Штатов на протяжении двух сроков. У него были парализованы ноги, и он передвигался на инвалидной коляске. Но при этом он был одним из ярчайших политиков и ораторов современности.

Когда молодой Рузвельт баллотировался на пост губернатора штата Нью-Йорк, он очень много ездил по фермерским хозяйствам и выступал перед фермерами. О чем он им говорил? Может быть, о банковской системе или вооружении, об образовании?

Нет!

Он говорил о бочках, о тракторах, о посевной, о ценах на топливо, о новых способах копчения продукции. Он говорил о том, что интересовало этих фермеров. Его выступления всегда были понятны и принимались с горячим воодушевлением. Конечно, он был большим хитрецом и использовал много нестандартных приемов. Например, когда он ехал в сельскую местность, то специально, не доезжая какого-нибудь маленького городка, выключал двигатель автомобиля и ждал помощи от крестьян. Вы только

представьте удовольствие сельских жителей, которые буксировали на площадь его автомобиль! В то время, надо отметить, автомобили только-только завоевывали рынок, и отношение к ним было как к чему-то крайне ненадежному, смешному, непрактичному. Какой же гордостью преисполнялись фермеры, которым удавалось продемонстрировать своих крепких безотказных лошадок! Тот же самый, знакомый нам уже ораторский прием, то же действие, направленное на сближение с аудиторией.

Когда великий Наполеон выступал перед своей армией в Египте, он специально выстроил ее перед пирамидами и монументами сфинксов и произнес речь, которая начиналась словами: «Солдаты, сорок веков истории смотрят на вас...». Естественно, ни один из них просто не мог струсить перед лицом такой аудитории!

Подытоживая вышесказанное, вернемся еще раз к тем вопросам, на которые вам следует отвечать перед каждым своим выступлением.

- * **Что это за люди, перед которыми я выступаю?**
- * **О чем они мечтают?**
- * **Что их тревожит?**
- * **Чего они боятся?**
- * **Чего они хотят?**
- * **На каком языке они разговаривают?**

Может быть, аборигены и не съели бы Кука, разговаривай он с ними на одном языке.

Я вспоминаю свои первые выступления в компании EDELSTAR. Когда я стал консультантом компании, мне очень хотелось добиться успеха. Я был преисполнен энтузиазма и мечтал объединить весь мир. Но первые мои выступления нельзя назвать иначе как просто идиотскими. Я приходил в аудиторию, передо мной сидели обычные люди: рабочие, пенсионеры, военные, безработные - люди, которые очень далеки от бизнеса. И я, выступая перед ними, хотел показать - наверное, скорее себе, а не им, - какой я крутой предприниматель, бизнесмен. Я сыпал сложными терминами, использовал далекие от их жизни примеры, факты, фамилии, цифры. Я словно специально делал все для того, чтобы люди меня не поняли. Тогда я считал, что выступаю очень круто, что я очень эрудированный, компетентный оратор. На самом деле я был глупым желторотым юнцом. Своими выступлениями я не то

что сближал людей с EDELSTAR, наоборот, я их отпугивал своими сложными терминами, которые в этот момент были понятны только мне одному.

Сейчас я вспоминаю этот свой ораторский старт с улыбкой. Но тогда, поверьте, мне было не до улыбок. Я проводил выступление за выступлением, я старался изо всех сил, я отдавал всего себя полностью этой благородной миссии. Но люди меня не понимали, люди уходили, и эффективность моих выступлений была равна не нулю, а большому минусу, потому что я своим превосходством в бизнесе просто отпугивал и обижал людей. Я упорствовал в своем заблуждении, мне стыдно в этом признаться, на протяжении двух лет. Два года я выступал сам для себя, два года я делал глупость, два года у меня ушло на то, чтобы понять самую простую истину - посмотри, кто перед тобой сидит, что интересует этих людей, что нужно им, твоим дорогим слушателям.

Поэтому, дорогой читатель, даже если несколько десятков ваших выступлений будут неудачными, не обращайтесь на это внимания, не расстраивайтесь, у вас всегда есть возможность почувствовать свое превосходство, прочитав мою историю. Потому что более тяжелого и медленного восхождения на пьедестал ораторского искусства вы не найдете. Как бы плохо вы ни выступали и ни говорили, все равно вы будете более талантливым учеником, чем ваш покорный слуга.

Свое ораторское искусство я оттачивал на семинарах и тренингах успеха. Для меня это не бизнес, я не заработал на них ни копейки. И даже если оставались какие-то средства после оплаты помещений, аудиоаппаратуры, звукорежиссеров и операторов, все эти деньги я отправлял в детские дома. Через мои тренинги, через мои выступления прошло более 200 тысяч человек. Я выступаю и провожу семинары по всему миру: в России, Америке, Германии, Монголии, Украине, Таджикистане, Узбекистане, Латвии...

Когда я начинал свою преподавательскую деятельность, я ошибочно полагал, что чем больше часов я преподаю, тем больше знаний увезут с собой люди. Обычно мой самый простой маленький тренинг длился не меньше восьми часов. Мастер-классы у нас проходили по субботам и воскресеньям. Мы выезжали с ребятами на турбазу, и мастер-класс продолжался два дня по 12-15 часов непрерывной работы. Семинары проводились в очень красивом месте, в лесу, на берегу живописного озера. Но однажды я побил все свои рекорды.

Это было 25 июля 2002 года. Зал был как всегда полон, около пяти-сот человек - больше вместить он просто не мог. И мне пришла в голову озорная мысль: «Друзья, - сказал я, - давайте сэкономим время! Самое дорогое, что у нас есть, это не деньги, а время. Зачем нам с вами проводить тренинг два дня? Давайте проведем его за одни сутки. Представьте, мы начнем работать в восемь утра, сделаем часовой перерыв на обед, перерыв на ужин, и через 24 часа закончим семинар».

Для меня это была, конечно, рискованная затея, потому что обычно на семнадцатый час непрерывного семинара у меня полностью садился голос. Но зал встретил мое предложение с энтузиазмом. Когда работники турбазы узнали об этом, они покрутили пальцем у виска - дескать, так не бывает, чтобы 24 часа люди могли без сна, без отдыха работать, записывать упражнения. У вас ничего не получится, сказали они. Не обращая внимания на их мрачные предсказания, мы решительно стартовали.

Еще в начале мастер-класса я объяснил людям, что такое эмоциональная энергия, эмоциональный настрой и как можно научиться поддерживать в себе внутренние силы без всяких химических допингов. Вечером нам предстояло проделать очень яркое упражнение - хождение по углям. Да-да, дорогой читатель, именно по тем углям, хождением по которым славятся йоги. Причем босыми ногами, без всякой дополнительной защиты ступней. Напомню, что среди слушателей семинара не было ни одного, имеющего подобный опыт. Напротив, это были самые обычные люди: рабочие, студенты, домохозяйки и пенсионеры.

Через несколько часов интенсивной работы в зале мы всей группой пошли в лес. Уже стемнело, и мы выстроились вокруг огромного костра, разложенного на поляне. Под звуки трогательной музыки я объяснил людям, почему они никогда не смогут преодолеть в себе страх перед бушующим пламенем, температура которого может доходить до 1200 градусов по Цельсию. Огня генетически боятся все животные и птицы на земле; огонь - это та стихия, которую до сих пор не может побороть человек. Я сказал им: «Свяжите свои проблемы, неуверенность, боль, болезнь, нищету, бедность с огнем. Просто стойте. Слушайте меня, слушайте эту драматическую музыку, и говорите себе: «Моя болезнь - это огонь, моя бедность - это огонь». Так продолжалось минут 15-20, и все это время музыка буквально вдавливала нас в землю своей трагичностью, своей болью, своим переживанием.

Затем мы зашли в зал, и в течение 45 минут я дал людям упражнения, с помощью которых можно за короткое время, практически мгновенно выработать в себе суперуверенность, стать уверенным абсолютно во всем. И вот мы снова на лесной поляне. Дорога украшена горящими факелами. Это было очень романтично: лето, ночь, испуганные глаза слушателей; воздух наполнен волнением, переживанием, опасностью. За этот час огонь как раз прогорел, и наши помощники сделали две дорожки из раскаленных углей длиной по 6-8 метров каждая.

Включается совершенно другая музыка: светлая, радостная, приподнятая. И вот он, момент истины: самые смелые, самые отчаянные под общий ликующий возглас «Я абсолютно уверен в себе!», как самураи, бросаются в огонь, проходят по этому горящему нестерпимому жару, словно по сказочной огненной дороге!

Какая с ними происходит метаморфоза! Олицетворив свой страх, свои проблемы, ужас перед жизнью с этими раскаленными углями, люди буквально попирают его ногами. Их страх улетучивается, как туман, раскалывается, как грязное, мутное стекло, и в душе пробивается яркий, чистый свет уверенности. Плечи расправляются, на лицах расцветают чудесные улыбки, глаза даже у семидесятилетних слушателей светятся юношеским задором, светом, счастьем. Из огня выходят совсем другие люди - победители.

Как закаляется сталь? Сначала клинок опускается в горн, в огонь, потом в воду, и снова в огонь. Что-то похожее, наверное, происходит и с человеком, который преодолевает эти страшные горящие угли.

Мы закончили делать это упражнение приблизительно в час ночи. По огненной дороге прошли пятьсот человек, все как один без единого ожога, без единой травмы! Вчерашние домохозяйки, пенсионеры - все мои слушатели поздравляли друг друга, веря и не веря, что они смогли совершить это.

Но нам еще нужно было работать до восьми утра. К семи мой голос сел, я практически осип. Дело в том, что я не могу говорить спокойно. Буквально в каждое слово я вкладываю всю свою жизнь, всю энергию, все свое сердце, и, конечно, после двадцати трех часов непрерывной работы на сцене усталость берет свое, и, главное, начала подводить связки.

Возможно, кто-то из-за этого и волновался бы, но только не я. Ответственность перед людьми, вызов, брошенный возможностям человека, всегда меня мобилизует и подбадривает. Как бы ни было тяжело, я точно знал, что мы закончим, что я выдержу все 24 часа непрерывной работы с залом.

И вот девятый час утра! Солнце уже встало. Вся администрация турбазы во главе с руководством собралась около зала, но не решалась войти, они не верили, что можно учиться 24 часа подряд. Ольга Александровна Смирнова - моя правая рука и в бизнесе, и на мастер-классах - как раз проверяла, готова ли столовая к нашему завтраку, и, проходя мимо администрации, спросила: «Ну что, вы все еще сомневаетесь?» Ответом ей были ехидные недоверчивые улыбки. Она распахнула дверь и скомандовала: «За мной!»

Завела их в зал, и они поразились: перед ними стояли не заспанные, а подтянутые, энергичные, веселые люди! Все как один работали оживленно, реагировали на шутки и анекдоты, я стоял на сцене такой же бодрый, как и в начале семинара.

Но прошло уже 24 часа! Мы даже не заметили, как в напряженной интенсивной работе пролетели целые сутки. Изумлению администрации просто не было предела!

Самое удивительное, что после этого семинара мы не рухнули в кровать и не вырубались, как после тяжелого трудного перехода. Наоборот, у нас было столько энергии! Большинство бурно обсуждали семинар, кто-то гулял, кто-то пошел купаться в бассейн, кто-то пел песни, кто-то занимался с книгами. Я поехал на работу проводить важное совещание, а до офиса мне надо было ехать три часа в машине.

Отсюда **десятый совет**: не пытайтесь перекормить аудиторию лишней информацией, совместные действия гораздо эффективнее. Пусть это будет не хождение по угольям, а игра в вопросы и ответы, совместный поиск истины. Человек запоминает 70 процентов того, что проделал самостоятельно, и только 13 процентов из услышанного пассивно. И еще, чем больше людей вовлечено в общее действие, тем подвластней вам будет аудитория.

Спустя годы я по-прежнему получаю от участников семинара множество писем с благодарностями и описанием перемен, произошедших в их жизни после того незабываемого суточного марафона. Лучше всего об этом написала Анна Петровна Самойлова из Калуги: «Вы сказали тогда, что мы сохраним один день своей жизни. Но вы сохранили мне всю жизнь. Хотя мне 57 лет, я открыла в себе новый талант: вот уже два года, как я начала активно заниматься самообразованием и основала в нашем городе клуб сторонников активного образа жизни. В огне того костра я начисто сожгла все свои предыдущие страхи - я начала жить заново».

Не правда ли, это письмо - достойная награда за простое ораторское искусство!

И последний - главный совет: хотите стать блестящим оратором - бросьте вызов всей своей прежней жизни. Как Цезарь, как Наполеон, как великие ораторы всех времен и народов. Просто выходите на сцену и выступайте! Пусть дрожат колени, пусть льется по спине пот, пусть ничего не соображает голова, а голос сипит и прерывается... А вы действуйте и не оглядывайтесь назад! Это единственный путь к ораторскому Олимпу.

Я воспитал много ярких лидеров, и я скажу вам: в моей практике не было ни одного человека, который хотел бы стать оратором, все для этого делал, но у него не получилось. Ни одного! Все, кто хотел и делал, - все стали! Даже те, кто картавил, заикался и не мог связать на сцене двух слов, после работы над собой очень быстро становились сильными, мощными, а часто просто блестящими, восхитительными ораторами. На моих глазах происходило чудо. С каждым новым выступлением изменялся их облик, их манера держаться, говорить... Изменялась вся их жизнь, и поверьте, это было прекрасно!

Удачи, друзья!

ГОВОРИ С КИТАЙЦЕМ ПО-КИТАЙСКИ!

Представьте, что вы присутствуете при встрече двух человек, которые говорят на абсолютно разных языках. Один из них китаец, другой - русский. Китаец пытается объяснить какую-то важную мысль по-китайски, его собеседник в свою очередь делает еще более отчаянные попытки рассказать о своем деловом предложении. Но честные усилия ни того, ни другого так и не приводят к нужному результату.

Если вы наблюдаете эту картину в течение часа, это нормально. Если эти люди не могут найти общего языка в течение дня, это начинает выглядеть немного странно. Теперь представьте, что они оба не могут уразуметь, о чем идет речь, не понимают друг друга в течение года. Согласитесь, ситуация покажется просто глупой. И наконец, представьте, что два человека все говорят и говорят на своих языках и не могут прийти к взаимному согласию всю жизнь...

Вы скажете: «Это абсолютный бред! Они разговаривают на разных языках и еще хотят о чем-то договориться? Полная чушь!»

Вы абсолютно правы, дорогой читатель! И я считаю, что это полная чушь. Но правда жизни состоит в том, что большинство людей на земле разговаривают между собой на абсолютно разных языках.

Часто муж с женой, прожив вместе всю жизнь, не понимают друг друга, не могут поладить, не умеют общаться. Да что там муж с женой! Отец с сыном, мать с дочерью в какой-то момент перестают понимать друг друга. Они делают искренние усилия сблизиться, прикладывают все свои силы, но ничего не помогает. Они мучаются, страдают, но ничто в мире не может сблизить самых близких и родных людей, если они говорят на разных языках.

Как же распознать язык своего собеседника? Какую стратегию в общении выбрать, чтобы она привела вас к максимальному успеху, к максимальному пониманию и сближению?

Вы уже узнали секреты успешного выступления перед большой аудиторией. Не менее важно знать и правила общения с людьми и вне сцены: в кабинете, на производстве, на переговорах. Успех дела зачастую зависит от совершенно конкретных людей. И здесь очень важно, чтобы ваше общение протекало максимально эффективно.

На протяжении всей этой книги я учу вас прежде всего создавать не бизнес, а команду. Создав команду один раз на всю жизнь, вы всегда будете богаты, всегда будете счастливы. Как сказал великий мудрец: «Хочешь зарабатывать один год? Сей пшеницу! Хочешь зарабатывать десять? Посади яблоневый сад! Хочешь зарабатывать всю жизнь? Вкладывай в людей!» Но ваши вложения в людей могут остаться семенами, которые вы бросаете на асфальт. Вы можете бросать эти семена один день, один год или всю жизнь, но они не прорастут и не дадут своего урожая.

Я специально привожу такие, казалось бы, некорректные сравнения, но, к сожалению, большинство людей так и поступают. Не из-за того, что они не любят окружающих, своих родителей и детей. Просто они не знают, как общаться, их никто не научил ни в школе, ни в институте элементарному языку общения. Конечно, они читали всяческие пособия и книжки на эту тему. И я их читал. Но чтение и практика, как я уже неоднократно говорил, - разные вещи.

Здесь я хочу привести самые простые и эффективные советы по правильному общению. Их применение не займет много времени или сил, но вы сами убедитесь, как удивительно быстро изменится ваша жизнь. Не только в бизнесе, но и в вашей семейной жизни, в общении с друзьями, близкими. На тему общения я могу написать не одну книгу, но моя задача помочь вам здесь и сейчас, помочь вам изменить свою жизнь мгновенно, чтобы вы, прочитав эту книгу, встали из-за стола уже успешными людьми. Поэтому я выбрал для вас самые действенные правила общения.

Единственная огромная просьба: возьмите эти правила на вооружение, выполняйте их и наслаждайтесь своим успехом!

Итак, дорогой читатель, даю вам одиннадцать советов, чтобы вы как можно скорее научились общаться эффективно!

Первый совет: улыбайтесь!

Улыбнитесь, и ваша улыбка изменит мир! Подходя к знакомому или незнакомому собеседнику, начинайте свое общение с улыбки до ушей. Искренней улыбки, не ехидной и, особенно, не подленькой улыбочки. На вашем лице должна сиять добрая, открытая, естественная улыбка, которая сразу говорит вашему собеседнику: «Я вами восхищаюсь! Я вас люблю! Вы для меня единственный и исключительный человек на этом свете! Вы талантливы и очаровательны!»

Второй совет: ваша спина всегда должна быть прямой.

Расправленные плечи, свободное дыхание полной грудью, размашистая упругая походка. Своей осанкой вы показываете, что вы - достойный собеседник. Вы не нытик, не больной, не несчастный

попрошайка, а человек, с которым можно иметь дело, человек, который излучает уверенность и здоровье. Вы - магнит, который притягивает к себе позитивных людей.

Третий совет: забудьте о бегающих глазах.

Смотрите в глаза собеседника. Искренне улыбайтесь, радуйтесь встрече. Бегающие глаза я называю «глазки политиков». Мы с вами часто видим по телевизору выступление очередного «слуги народа», какого-нибудь депутата или сенатора, который обещает нам золотые горы, если мы его выберем. Обратите внимание, как он избегает смотреть прямо в камеру. Бойтесь того, что ваши глаза будут похожи на глаза дешевых политиканов. Смотрите прямо в глаза, открыто, с улыбкой. Всем своим видом показывайте, что вы откровенны, искренни и у вас нет камня за пазухой. Бегающие глаза никогда не приведут вас к успеху в общении и сыграют с вами дурную шутку. Человек может подумать, что перед ним лунишка.

Четвертый совет: соблюдайте комфортную для вашего собеседника дистанцию.

Постарайтесь почувствовать, интуитивно определить, на каком физическом расстоянии вашему собеседнику удобно общаться. Например, в Японии это расстояние не меньше одного шага. Если вы нарушите эту незримую границу, подвинетесь к японцу ближе, этим вы просто оскорбите его. Каким бы прекрасным собеседником вы ни были, каким бы гениальным ни было ваше бизнес-предложение, своим бесцеремонным, на его взгляд, вторжением в личное пространство вы повергнете японца в шок. Точно так же и любой человек на земле любит именно свою комфортную дистанцию общения. Позвольте вашему собеседнику самому выбрать эту дистанцию и не разрывайте ее, не давите на него.

Пятый совет: делайте комплименты.

Комплимент - это мед, это сладостный бальзам, который вы даете испить своему собеседнику. При любых условиях, с любым собеседником старайтесь говорить как можно больше комплиментов. О галстук человека, о его улыбке, глазах, о его умном высказывании, о его прекрасной манере водить автомобиль - о чем угодно. Восхищайтесь человеком! Наполняйте всю вашу беседу большим количеством добрых, светлых слов. Но ни в коем случае не путайте комплимент, уважительное отношение к собеседнику с ложью и лестью. Лесть и ложь оскорбляют, они унижают и вас лично, и того, кому предназначены. Не будьте, извините за грубость, «жополизом». Тем самым вы не только потеряете своего собеседника, но и потеряете самих себя. Помните анекдот про льстецов:

Большой начальник жалуется другу:

- Уже неделю не могу сходить в туалет.

- А что случилось?

- Меня назначили на большой руководящий пост.

- И что?

- Да «жополизы» всю жопу зализали...

Грязный, мерзкий анекдот, но он очень точно отображает действительность.

Шестой совет: при разговоре не перекрещивайте руки и ноги.

Это так называемые «закрытые» жесты, которые показывают вашему собеседнику, что вы неискренни, вы что-то скрываете от него, таите угрозу. Вы можете улыбаться и говорить правду, симпатизировать ему, но положение ваших рук и ног будет читаться вашим собеседником противоположным образом.

Седьмой совет: говорите телом.

Ученые давно определили, что при общении воздействие человека на человека происходит в следующей пропорции: 55 процентов влияния оказывает ваше тело, плечи, улыбка, руки; 38 процентов воздействия приходится на громкость голоса, тембр, звонкость, уверенность в голосе; и всего лишь 7 процентов остается на смысл произносимых вами слов. Вот почему так важно не перекрещивать руки, а быть открытым. Вот почему так важно улыбаться и по-доброму смотреть в глаза своему собеседнику.

Восьмой совет: будьте прекрасным слушателем.

Посмотрите на себя в зеркало: у вас два уха и один рот. Сама природа сделала нас такими, чтобы мы больше слушали, чем говорили. Один из самых знаменитых бизнесменов в мире, харизматичный создатель первых компьютеров Стив Джобс напечатал самую умную визитную карточку, которую я когда-либо видел. На ней написано лаконично и очень мудро: «Главный слушатель». Этот человек добился высочайших вершин в бизнесе, стал мультимиллиардером, потому что он умеет слушать.

Давайте учиться у лучших! Для нашего с вами собеседника самое приятное - это когда мы его слушаем, поддакиваем, киваем головой, улыбаемся, задаем наводящие вопросы. Слушать, слушать и еще раз слушать! Станьте великим собеседником, и вы покорите весь мир!

Очень хороший пример для подражания дают нам с вами все те же японцы. Вы знаете, у них нет в языке слова «нет». Раньше, когда я не ездил в Японию и не соприкоснулся вплотную с этой культурой,

я считал, что это какой-то нонсенс, глупость. «Что это за странный обычай - ни при каких обстоятельствах не говорить человеку «нет», - говорил я сам себе, посмеиваясь.

Однажды мой друг Сергей Алдюхов пытался провести маркетинговый опрос с русскоговорящим японцем. Сергей выпытывал его мнение о свойствах нового продукта, чтобы потом экспортировать его в Японию. Я наблюдал в течение часа следующую картину:

Сергей спрашивает Аоси:

- Нравится ли тебе цвет нашего продукта?

- Да! - улыбается и кивает Аоси.

- Нравятся ли тебе размеры и пропорции нашего продукта?

- Да! - улыбается Аоси.

- Нравится ли наш сайт, который продвигает наш новый продукт?

- Да! - отвечает Аоси.

...Ноль оценки, ноль информации. И так на протяжении полутора часов... Вконец взбешенный Алдюхов, ничего не понимая, закончил разговор с натянутой улыбкой и отпустил японца восвояси. После его ухода мы долго смотрели на дверь и друг на друга, пока наконец громко не расхохотались. Вид у нас и в самом деле был неважнецкий: мы никак не могли понять, то ли нас оставили с носом, то ли японец был ненормальным.

«Да как же так? - горячился Сергей. - Почему он не может конкретно сказать: «Мне это не нравится! Это плохо! Это не сработает!» Мы были рассержены даже не на этого человека, а вообще на всех японцев: «Что это за общество, если в нем не говорят правды, не могут высказать своей точки зрения?» Японская манера общения казалась мне странной, глупой и совершенно несовместимой с бизнесом.

Прошло несколько лет, и я впервые посетил Японию, а затем начал ездить туда все чаще и чаще: тренироваться в монастырях, учиться у выдающихся мастеров единоборств, общаться с настоятелями монастырей, с бонзами, изучать философию, искусство Японии. Узнав этих загадочных людей ближе, я вдруг понял, что не они, а мы ничего не понимали в бизнесе.

Они живут дольше нас. Почему? Они меньше нас болеют. Почему? У них уважительней относятся к старикам и детям, они богаче нас, они уже живут в новой, информационной эпохе. Ну почему не мы, а они?

Да потому, что главная цель общения этих мудрейших людей, этой удивительной нации, у которой, по-хорошему, стоило бы

учиться многим и многим странам, - не испортить настроение собеседнику. Главная цель общения любого японца - сохранить лицо собеседника, не поставить его в неудобное положение. Самая главная цель общения для любого японца - чтобы собеседник после общения остался доволен.

А как это делаем мы?! Любое общение - это борьба мнений, это ярмарка тщеславия. Обязательно нужно доказать, что ты круче, ты умней, более начитан, показать свое превосходство над собеседником, доказать, что у тебя-то все и длинней, и шире, и выше. Нам наплевать, с каким расположением духа после такого общения уйдет наш собеседник или собеседники. Самое главное, что мы доказали самим себе и всему окружению, что мы действительно лидеры, мы на голову выше всех, мы - самые крутые!!!

В этом-то и заключается самая большая глупость. Мы спорим, доказываем свою крутизну, но... теряем людей! На своих семинарах я учу слушателей никогда не критиковать чужие компании, никогда не критиковать недостатки других людей. Ты победишь в споре, но ты потеряешь человека, ты никогда не создашь свою команду на всю жизнь. Поэтому нужно уважительно относиться к беседе. Целью вашей беседы должно стать не только решение ваших задач, но и то, чтобы у человека создалось о вас благоприятное впечатление и желание встречаться и встречаться с вами еще много раз. Как говорит Рич Мосс: «Друзья приходят и уходят, а враги остаются навсегда!». Обидев один раз человека, вы на всю жизнь получите врага.

Давайте учиться у японцев смыслу беседы. Человек получит удовольствие от того, что он высказался, его с пониманием выслушали, что его рассказ был небезразличен для вас. В конечном итоге, даже если вы не приобретете друга, у вас хотя бы не будет недоброжелателя или врага.

Девятый совет: чаще произносите имя своего собеседника.

Одна телефонная компания лет сорок назад провела исследование, какое же слово мы с вами употребляем в разговорах чаще всего? Какое слово для нас самое главное в мире?

Конечно, это было слово «Я»! Я - самый любимый! Я - самый красивый! Я - самый умный! Я! Я! Я! Оказывается, в течение дня мы произносим это слово около пятисот раз. Пятьсот раз в день мы говорим о самом себе - любимом, единственном и неповторимом. Тогда каким же будет самое приятное слово для любого человека? Правильно, дорогой мой читатель, дорогая моя звездочка! Это имя!

Будьте мудры! Будьте умницей! Как можно чаще обращайтесь в разговоре к своему собеседнику по его имени, или имени-отчеству,

в зависимости от культуры и возраста собеседника. Произносите его имя с уважением, смакуя каждую букровку! Это, черт возьми, так приятно всем людям на земле! Не будьте скрягой! Не будьте жадной! Подарите своему собеседнику наслаждение.

Десятый совет: копируйте собеседника.

Людям нравятся люди, похожие на них. Это несколько десятилетий назад отметил доктор Эриксон. «Подобное тянется к подобному», - это уже высказывание буддийских мудрецов. Как мы видим, доктор Эриксон не придумал ничего нового, но поток клиентов у него был просто огромный. Он зарабатывал бешеные деньги, открыв для себя всего лишь один секрет - он разговаривал с людьми на их языке.

Если к нему забегал пациент с квадратными глазами и произносил сто слов в минуту, как самый скоростной армейский пулемет, доктор Эриксон мгновенно становился таким же армейским пулеметом. Если следующий клиент в отличие от первого говорил тихим голосом, и каждое слово выползало из него, будто черепаха в сезон глубокой спячки, то доктор Эриксон тут же сразу же переключался на язык черепах, говоря с этим клиентом медленным, спокойным, тихим голосом.

Как только вы познакомились с человеком, улыбнулись ему и начали беседу, первым делом проанализируйте тембр, темп речи своего собеседника. Если ваш собеседник говорит монотонно, тихим голосом, не стоит с ним разговаривать громко и быстро, вашего собеседника это будет раздражать. Если ваш собеседник, наоборот, тараторит как пулемет, станьте пулеметом. Не случится ничего страшного, а вы тем самым окажете ему уважение. Если он китаец, говорите с ним по-китайски. Если англичанин - по-английски.

Этот способ называется «присоединение» или «копирование». Постарайтесь полностью скопировать речь вашего собеседника по ритму, модуляции, громкости, и при этом было бы очень неплохо использовать те же прилагательные и эпитеты, которые употребляет ваш собеседник. Научитесь мгновенно переходить на язык вашего собеседника.

В данном случае язык - это не только слова, их громкость, тембр речи, но и «осанка». Если ваш собеседник резко размахивает руками, жестикулирует, подпрыгивает на месте, мгновенно копируйте и это. Даже если это вам несвойственно. Помните о главной цели вашей беседы и станьте ради нее попугаем, маргышкой или хамеленом. Помните, людям нравятся те, кто похож на них. Как можно быстрее становитесь похожим на своего собеседника.

Хочу еще раз подчеркнуть - это не лесть. Это не подхалимаж и не двуличие. Когда вы копируете своего собеседника, вы на самом деле оказываете ему уважение, вы начинаете говорить с ним на его языке, ему от этого становится комфортно, и вы начинаете друг друга понимать. Неважно, что это за человек, видите вы его впервые или это ваша супруга, с которой вы прожили добрый десяток лет. Вы даже не можете представить себе, насколько это сближает людей. Ваше подражание своему собеседнику делает эту встречу эффективной и полезной для вас обоих.

Если вам удастся точно скопировать голос, движения собеседника, если вам удастся дышать и говорить с ним в одном ритме и темпе, то (внимание!) вы сможете прочесть его мысли. Наглядных экспериментов, опытов на эту тему я видел множество, не только на сцене, но и в жизни. Техника присоединения уже столетия широко используется спецслужбами всех стран и приносит колоссальные победы на невидимом фронте. Но мы с вами не шпионы. Наша задача - понравиться своему собеседнику, наладить с ним человеческий контакт, добиться своей цели, вдохновить человека, расположить его к общению. И конечно, без этих очень важных советов невозможно быстро создать великую команду.

Одиннадцатый совет: определите тип вашего собеседника.

Как мы и договорились, не будем глубоко углубляться в техники общения и воздействия на людей. Но для общего развития я хочу дать вам еще один совет. Мы с вами получаем информацию о внешней среде через наше зрение, слух, вкус, обоняние и осязание. У всех людей разные части мозга развиты по-разному и у каждого конкретного человека всегда преобладает что-то одно. В начале беседы наблюдайте за своим собеседником и постарайтесь разобраться, к какому типу он принадлежит.

Люди, имеющие визуальную ориентацию, видят окружающий мир в основном в картинках. Они достигают своего успеха, богатства и власти, используя визуальную часть своего мозга. Такие люди стараются говорить очень быстро. Они не придают большого значения словам и не очень заботятся о точной передаче смысла происходящего. Они просто пыгают наложить слова на те картинки, которые видят. Распознать этот тип можно по частоте использования визуальных метафор, образов. Как правило, визуалисты обращают большое внимание на цвет и его оттенки и охотно «окрашивают» события своей жизни.

Ваша задача как собеседника состоит в том, чтобы передать ему свои идеи, смысл ваших слов через такие же образы, картинки. Чем ярче, подробней будет нарисованная вами картинка, тем проще ему будет понять вас, и, естественно, ваша беседа будет максимально эффективной.

Люди, имеющие слуховую ориентацию, наоборот, говорят медленней. Они тщательно следят за подбором используемых слов. У них, как правило, речь нетороплива, более ритмична и размеренна, поскольку слова для них значат намного больше. Они очень внимательно следят за каждым произнесенным словом. Они часто употребляют выражения, такие как: «я очень хорошо слышу!», «это звучит верно!», «конференция прошла без скрипа и шума!». Когда вы встречаете такого человека и понимаете, что он воспринимает мир больше словами, чем зрением или осязанием, то старайтесь говорить с ним на его же языке, четко подбирая слова, правильные термины, выстраивая логически безупречную цепочку доводов. Ориентируйте свою речь, свое воздействие на этого человека на его слуховое восприятие мира.

Третья категория - это кинестетики, познающие мир с помощью чувств и ощущений. Они говорят еще медленнее и, как правило, голосом низкого тембра. Их слова вытекают медленно, словно масло. Кинестетики часто используют метафоры, заимствованные из физического мира. Они всегда готовы что-то пощупать, к чему-то прикоснуться. Вещи и явления представляются им тяжелыми, плотными. Это они обычно употребляют такие выражения: «вот-вот я дотянусь до цели!», «я захвачу этот рынок в свои руки!», «я возьму под контроль ситуацию!».

В природе чистых типов, конечно, не существует. У каждого человека варьируется сочетание всех трех способов восприятия мира. Ваша задача - выяснить, какой из них доминирует над другими.

Когда вы общаетесь, допустим, с визуалистом, старайтесь говорить так же быстро, не растягивайте слова, не делайте глубоких вздохов и длинных пауз. Это раздражает таких людей, они начинают понимать вас гораздо хуже. Вы можете просто разозлить собеседника, и, конечно, ни о каком успехе ваших переговоров тут и речи быть не может. То же самое относится и к другим категориям людей.

Примите за данность, что люди по-разному воспринимают мир и к этому нужно относиться уважительно, со всем вниманием и терпением. В вашей жизни наверняка бывало, что какой-нибудь человек вызывал у вас беспричинную злость и бешенство только потому, что говорил не так, думал не так, как вы. Вы начинаете его ненавидеть, не замечая его достоинств и прекрасных качеств вместо того,

чтобы просто совершить маленькую и очень полезную работу - понять человека. Вы воспринимаете мир в большей степени через свой слух, ваш собеседник воспринимает мир через картинки. Вот и получается разговор китайца и русского, который может продлиться всю жизнь, будь это в семье или на работе. Но стоит только один раз перейти на язык своего собеседника, как ваша жизнь изменится радикальным образом в лучшую сторону.

А сейчас, дорогой читатель, я раскрою вам очень важную тайну, очень сильную мощную мантру, которая позволит вам найти ключ к сердцу любого собеседника и сделать ваше общение в тысячи раз эффективней.

Итак, внимание! В начале главы мы с вами выяснили, что самый лучший собеседник - это тот, кто слушает вас внимательно и искренне, кому интересны ваши переживания, ваши дела, ваше здоровье и ваши проблемы. Соответственно, то же самое чувствует и человек, которого слушаете вы. Вы для него должны стать самым внимательным чутким понимающим слушателем.

Многим руководителям порой приходится выслушивать людей, растягивающих свои высказывания по поводу какого-либо дела на добрые часы. Согласитесь, когда беседа затягивается и речь вашего собеседника становится излишне продолжительной, появляется соблазн отвлечься: «Пока он говорит, почему бы мне не поразмыслить на какую-нибудь более актуальную тему?» И вот здесь кроется самая большая ловушка.

Ваша голова продолжает кивать, вы продолжаете поддакивать, а ваши мысли в этот момент улетают в совершенно другое место и вы думаете совершенно о другом. С рациональной точки зрения, это, казалось бы, разумно. Зачем тратить время, почему бы в этот момент не подумать о каких-то более насущных делах? Тем более что ваше тело послушно продолжает играть роль внимательного слушателя.

Но дело в том, дорогой человек, что вы прозрачны. Для наблюдательного человека не составит никакого труда уловить в вас перемену: ушедший в себя взгляд, хмыканье невпопад сразу откроют ему, что как собеседник он вам неинтересен. В лучшем случае он будет раздосадован. В худшем - не захочет с вами больше общаться.

Поэтому относитесь к себе всегда как к прозрачному телу, сквозь которое любой собеседник видит абсолютно все ваши мысли. Вы абсолютно голы, ваша душа открыта, ваши глаза - это зеркало ваших мыслей, вашей души. Я предлагаю радикальный подход. Я предла-

гаю воспользоваться моим секретом, отработанным десятилетиями. Как только я понимаю, что разговор будет продолжительным, я включаю свою волшебную мантру, которая изменила мою жизнь и мгновенно изменит вашу. Я начинаю непрерывно повторять своим искренним, теплым внутренним голосом следующие слова:

Дорогой мой собеседник, я вас люблю!

Я восхищаюсь вами! Вы удивительный неповторимый человек!

Я искренне желаю вам здоровья!

Эти волшебные слова я могу повторять бесконечное множество раз, пока мой собеседник не закончит ту или другую мысль. И в этот момент происходит чудо! Вы ничего не говорите. Вы просто улыбаетесь, киваете головой, иногда задаете короткие наводящие вопросы. Но ваш собеседник чувствует ваши флюиды. Он чувствует ваше сердце. Он совершенно по-другому относится к вам. Даже если это человек с толстой, как у бегемота, кожей. Каждый человек - это радиоприемник, который ловит волны другого человека на уровне подсознания. Ваш собеседник чувствует ваши теплые флюиды, он чувствует ваше внутреннее отношение к нему.

Конечно, он вам уже благодарен за то, что вы выслушали его, за то, что он вам интересен. Но здесь речь идет уже о более высоких материях. Волшебная мантра, которую вы начинаете непрерывно произносить, меняет химический состав вашей крови, формирует ваши мысли, вы начинаете излучать теплую, светлую, искреннюю энергию. Вот здесь вы становитесь великим мастером общения. Здесь вы становитесь человеком, к которому люди будут тянуться подсознательно и с благодарностью.

Начинайте применять эти знания прямо сегодня, прямо здесь и сейчас! Прежде всего по отношению к своим близким и родным, к своей команде. Благородство и уважение - это главный фундамент производства добрых и человеческих отношений. Ваша сила - в правде и любви!

ВРЕМЯ ВАЖНЕЕ, ЧЕМ ДЕНЬГИ

В этой главе, дорогой читатель, я раскрою вам секрет, как экономить время. Время, отпущенное нам на земле, к сожалению, конечно. После нашей смерти оно исчезает для нас раз и навсегда.

Время - дороже жизни. Как мы им распорядимся, такой и получится наша жизнь.

Время - это самый дорогой ресурс.

Средняя продолжительность жизни в России - всего 67 лет. Треть ее мы спим, еще треть - растем, питаемся, болеем, развлекаемся. На активный труд в лучшем случае остается каких-то 20 лет. Как же мы распоряжаемся этим бесценным ресурсом, каждая минута которого безвозвратна и невозполнима?

Большинство людей разбрасываются временем, будто это какой-то мусор. Они его тратят, проводят, выжидают, транжирят, даже убивают и в определенный момент вдруг обнаруживают, что в жизни ничего не добились. Жизнь для этих людей превращается в серое скучное болото бедности, нереализованности и однообразия. Сделав такой малоприятный вывод, эти люди начинают обвинять в своей неудавшейся жизни всех и вся: правительство - оно де у нас всегда виновато; родителей - чего-то недодали в детстве и не помогли в юности; случай, который сыграл с ними злую шутку; фортуна - эту переменчивую богиню удачи. Короче говоря, всех, но только не себя.

Не себя, любимого и дорогого, который разбрасывал драгоценный ресурс времени направо и налево, вкладывал этот бесценный капитал во всякую второстепенную малозначимую ерунду.

Но есть один бесспорный факт, который не освобождает вас, дорогой читатель, от ответственности за результаты вашей жизни, вашей деятельности. Вы, и только вы собственноручно распоряжаетесь своим временем. Вы - единственный инвестор своего личного времени. На что вы обращаете внимание, какую информацию собираете, над чем работаете, размышляете, какие книги читаете - все это зависит только от вас.

Дорогой читатель, мне легко передавать вам опыт, который я собрал по всему миру, мне приятно дарить вам знания, которые я получил от выдающихся людей на земле. Потому что вы читаете правиль-

ные книги, вы максимально эффективно инвестируете свое время, вас интересует такая категория как успех, богатство, здоровье.

Так же как и меня.

Но мы с вами в меньшинстве. Таких людей, как вы, - всего лишь пять процентов на земле. Весь мир существует в таком соотношении - 95:5. 95 процентов людей в Америке и Европе, в России и Казахстане ничего не хотят менять в своей жизни, они плывут по течению, даже не плывут, а гниют в стоячем болоте серости, бездуховности и бедности. При этом, конечно, обвиняя в своих неудачах всех, кроме самих себя.

95 человек из ста никогда не делают научных открытий, никогда не ломают стереотипов, 95 процентов населения земного шара никогда не проявляет инициативу, их удел - плакать, обвинять, завидовать, но ничего не менять в своей жизни.

Пять процентов людей, и вы, дорогой мой читатель, относитесь к их числу, живут по-другому. Именно они ищут, собирают по крупицам знания, аккумулируют опыт человечества. Они делают попытку за попыткой, получают удар за ударом, падают и снова поднимаются. Пять человек из ста делают открытия, запускают фабрики, новые проекты, собирают и сплачивают вокруг себя людей. Благодаря их усилиям мир становится светлее, лучше, добрее.

Их жизнь можно сравнить с горной рекой. Если болото убивает все живое, то горный поток, наоборот, возрождает жизнь. Чистая горная вода дает жизнь растениям, животным, людям. На первый взгляд вода слишком мягкая, жидкая, текучая и бесформенная субстанция. Но горный поток, как нож масло, рассекает гранитные скалы и изменяет пейзаж местности.

Прежде чем раскрыть тайну, как правильно управлять временем, как правильно инвестировать эту сверхценность, которую невозможно восполнить, вернуть назад, давайте вместе вспомним, каким образом в быт и мышление человека вошли такие понятия, как час, неделя, год. Проще говоря, как и когда человек придумал время.

Как утверждают некоторые ученые, человеческая эволюция проходила на протяжении пяти миллиардов лет. С этой точки зрения понятие «время» относительно молодо. Совсем недавно люди просто-напросто не знали, что это такое.

Начнем с того, что ученые и философы не могут объяснить феномен времени до сих пор. Но то, что это категория нашей жизни придумана, и то, что древние люди, жившие несколько тысячеле-

тий назад, не обладали спорной привилегией куда-то спешить и опаздывать - это точно. На мой взгляд, интересно само появление этого понятия.

Далекие наши предки искренне верили, что заходом и восходом солнца, сменой времен года управляют боги или какие-то высшие силы. Так, например, египтяне искренне верили, что утро наступает только потому, что на небо выплывает на своей ладье Бог солнца Ра. Ра был символом жизни - днем он дарил тепло и свет, а вечером спускался в преисподнюю. По такому графику жили и все египтяне. С восходом солнца они просыпались, а спать укладывались на закате.

Но уже в третьем тысячелетии до н. э. египетские мудрецы ввели официальный календарь. Египетский солнечный календарь был самым точным для своего времени.

Греки и римляне очень долго жили по своему - солнечно-лунному календарю. Он был крайне запутанным и неточным. Пять лет подряд у них в году было по 12 месяцев, а следующие три года имели 13 месяцев. В каждом греческом городе месяцы назывались по-разному. Немудрено, что это вызывало страшную путаницу. Возникали даже политические кризисы - к примеру, при назначении точной даты выборов нового консула.

Решил эту проблему великий человек - император Гай Юлий Цезарь. При дворе своей возлюбленной царицы Египта Клеопатры он познакомился с астрономами, и они рассказали ему о своем календаре. Цезарь приказал римским ученым изучить и модернизировать египетский календарь. Так в 46 году до н. э. Римская империя получила новый официальный календарь, названный «юлианским» по имени Гая Юлия Цезаря. По этому календарю год состоял из 365 дней, каждый четвертый год был високосным, то есть на один день длиннее. Новый год римляне отмечали в день весеннего солнцестояния - 22 марта. Сутки состояли из 24 часов, ночью время не измеряли, а днем его определяли по солнечным часам.

Конечно же, церковь не могла не поставить своей печати на такой заметной, но непонятной, таинственной категории, как время. В 1531 году монах Дионисий Малый предложил разделить ход времени на два периода: до и после Рождества Христова. Так было увековечено имя Христа.

Но в целом юлианский календарь оставался неизменным. Только спустя несколько столетий выяснилось, что в нем есть серьезная ошибка. Римские астрономы считали, что год состоит из 365 дней и 6 часов, а на самом деле период обращения Земли вокруг Солнца на

11 минут и 14 секунд короче. Сначала ошибка казалась незначительной и маловажной, но благодаря этим минутам календарь сдвинулся на 10 дней. Поэтому в 1582 году Папа Римский Георгий VIII провел календарную реформу. Десять неучтенных дней попросту выкинули из календаря. После четвертого октября сразу наступило пятнадцатое октября. Кроме того, високосных лет стало меньше. Этот календарь, который назвали «григорианским», до сих пор используется во всем мире.

В Средние века наступила эпоха, когда стало важно исчислять не только месяцы и дни, но и часы. И здесь вновь не обошлось без влияния церкви. Возносить молитвы богу надо было строго в определенное время. Поначалу в церковной службе использовали солнечные часы. Но оказалось, что зимой и в пасмурную погоду их показания могут быть неверными, - а нарушать время молитвы было нельзя, ведь это грозило страшными муками в аду. Выход из этой ситуации нашел в 1283 году некий английский монах, имя которого не дошло до наших дней. Он придумал механические часы. Чтобы монахи не забывали о том, что пора собираться на молитву, часы снабдили колоколом. В назначенное время он звонил и зазывал всех на службу. С этого момента наступила новая эра в жизни человечества.

Несколько миллионов лет мы жили без каких-либо часов, без точного времени и никуда не спешили, никуда не опаздывали.

Отныне исчисление времени продвигалось уже семимильными шагами. В XVII веке появились часы с маятниками. Их еженедельная погрешность составляла всего несколько секунд. Астрономы использовали их для своих наблюдений, а физики для исследований законов природы.

В первой половине XVIII века неизвестный часовщик разработал морской хронометр. Точность хода этих часов не нарушалась даже в сильный шторм. С тех пор часы становились все надежнее и точнее. Ныне эталоном точности для человечества служат атомные часы, способные отсчитать даже тысячные доли секунды - время, которое не поддается измерению человеческими чувствами.

И все же несмотря на все достижения науки время так и осталось для человека понятием относительным.

Ученые давно заметили, что люди, страдающие потерей памяти, не умеют ориентироваться во времени. Например, отец моей знакомой страдает подобной болезнью, и если ему на холодильнике прикрепить записку «Сходи за хлебом», то он может сделать это не-

сколько раз подряд. Он покупает хлеб, приходит домой, через какое-то время забывает, что купил хлеб, снова видит записку и снова идет за хлебом. Есть люди, страдающие потерей памяти и не различающие времени суток. Им кажется, что время стоит на месте. Так что время - сугубо субъективное понятие.

То есть время - это то, что в нашей голове, в наших эмоциях.

Не торопитесь принимать это на первый взгляд спорное утверждение в штыки. Лучше вспомните, каким длинным нам в детстве казался день. Как неимоверно долго надо было ждать очередного дня рождения или Нового года! И спросите любого пожилого человека, как он сегодня воспринимает время. Ручаюсь, все опрошенные подтвердят, что годы, десятки лет пролетают как одно мгновение. В то же время многие могут привести примеры из своей жизни, когда, оказавшись в экстремальной ситуации, они буквально в доли секунды успевали сделать то, что потребовало бы в спокойной ситуации нескольких минут или даже часов. Как шутил Эйнштейн: «Время по-разному бежит для двух молодых людей, находящихся в разной ситуации. Например, один сидит голым задом на горячей сковородке, а другой целуется с любимой девушкой». Для человека, который сидит на сковородке, каждая секунда будет длиться как вечность, а для человека, который целуется с любимой женщиной, часы летят как мгновения.

В чем же причина этой странной растяжимости времени? Отчего оно иногда ведет себя словно эластичная резина, позволяющая вместить в себя массу чувств, действий и переживаний, а иногда, словно стальное лезвие гильотины, неумолимо отсекает сутки за сутками, год за годом?

Ученые нашли этому объяснение. Дело в том, что наш головной мозг строго упорядочивает всю получаемую информацию; он работает как фотоаппарат, который делает снимки через равные промежутки времени. Для человеческого мозга этот промежуток равен четырем секундам. Он и есть наше настоящее. Событие, которое произошло четыре секунды назад, уже стало прошлым и хранится в нашей памяти. Чем ярче было событие, тем отчетливее воспоминания. Человек осознает, как идет время, благодаря воспоминаниям.

Отсюда вывод: управляя эмоциональным состоянием, мы можем управлять... временем. Изменив свой внутренний настрой, мы можем не ждать Нового года, не ждать миллионов долларов, а просто быть счастливыми и тем самым стать хозяином своего времени, а по сути - своей жизни. Представьте, какие захватывающие возмож-

ности открываются для нас! В один день мы можем сделать то, что другие делают неделями. В одну жизнь вместить две-три жизни. Человечество давно обладает собственной машиной времени!

Как мы с вами увидели, время - крайне относительная, придуманная человеком категория. У нас с вами всегда есть выбор, куда инвестировать наше время: выпить с друзьями бутылочку пива или же заняться делом, которое изменит нашу жизнь, сделает нас сильнее, умнее, благороднее, удачливее.

Время - это наш капитал, это наш с вами ресурс. «Деньги дороги, люди дороги, но время дороже», - сказал гениальный русский полководец А. В. Суворов.

Что же нужно сделать, чтобы инвестировать этот бесценный капитал с максимальной эффективностью? Очень просто.

Как и все гениальное.

Нарисуйте мишень и в центре напишите: «Обстоятельства, которые зависят только от меня на 100%». В следующей окружности напишите: «Обстоятельства, которые от меня зависят частично». Самый большой внешний круг озаглавьте: «Обстоятельства, которые от меня никак не зависят».

А теперь внимание! Прислушайтесь, о чем говорят люди в курилках, в коридорах, на кухне. Куда они инвестируют свое время? Какие темы они обсуждают? Что их волнует? Большинство людей, которые относятся к 95 процентам неудачников, обсуждают все что угодно: прав ли был Горбачев, когда затеял перестройку; прав ли был Петр I, когда прорубал окно в Европу, или Александр II, когда продавал Аляску. Они обсуждают Ленина, Сталина, соседа, общих знакомых; поступки кинозвезд, политиков; возятся в грязном белье, которое в избытке им предоставляет желтая пресса.

То есть все то, что от них никак не зависит.

Теперь вы поняли, почему 95 процентов людей не оставляют после себя ничего значимого для истории?

Над своим столом или в своей рабочей тетради вы можете написать следующую фразу: «То, о чем я говорю сейчас, - приведет ли меня к успеху? То, о чем я думаю сейчас, - имеет ли отношение к моему успеху? То, о чем я размышляю в данную секунду, - связано ли с моим успехом?»

Мое сердце наполняется восторгом и гордостью за лидеров нашей компании, когда во время горячего обсуждения я вдруг слышу такую фразу: «Стоп, ребята! То, о чем мы сейчас говорим, приведет нас к успеху и богатству или нет?» Согласитесь, дорогой читатель,

если человек так говорит, он уже особенный, он уже успешный, потому что он думает об успехе, потому что он ценит свое время, которое отпущено ему Богом.

Вот что отличает успешных людей от неудачников. Вот что отличает горную реку от тухлого болота.

Поэтому, когда я слышу, как человек, особенно мужчина, начинает обсуждать, какую купил машину или какие купил тряпки, у меня это вызывает ощущение тошноты. Мой мозг впадает в какой-то ступор, в голове происходит «короткое замыкание». О чем говорят эти люди? О чем они рассуждают? Как бездарно они выбрасывают свое время на ветер! Неужели им не жалко самого драгоценного, что у нас есть, - времени! Неужели в мире нет вещей интересных, познавательных, развивающих, о которых можно говорить, которые можно обсуждать и при этом развиваться, получать новую информацию, становиться сильнее, выше, успешнее!

Как же сохранить свой самый драгоценный ресурс? Ответ прост. Проинвестируйте его в то, что зависит на 100% от вас и что связано с вашим личным успехом.

Приоритеты каждого очень индивидуальны. Кто-то ставит в центр мишени свою работу, кто-то - учебу, а кто-то тратит свое время на выпивку и тусовки. Но одно правило неоспоримо для всех - если вы хотите узнать, что собой представляет тот или иной человек, а может быть, и вы сами, посмотрите, что занимает большую часть его времени. Чем он любит заниматься и есть ли в этом занятии элемент успеха. Потреблять алкоголь - это добровольное решение, которое вы принимаете, но это никаким образом не связано с вашим успехом, наоборот, это вас убивает.

Изучение иностранного языка, размышление по поводу нового дела, новой работы, новых возможностей - вот что приводит вас к успеху. Работайте со своей мечтой! Пусть на сегодняшний день у вас нет стартового капитала, пусть у вас нет знакомых, связей, вы не знаете, что вы будете делать, - просто мечтайте. Просто мечтайте и представляйте яркие картинки вашего светлого будущего, концентрируйте свое сознание, свои мысли на своей мечте, на том, что вы хотите. Это тоже очень важная работа, может быть, даже самая важная в этом мире. Мечтать, ставить цели, разрабатывать планы. Помните: мысль материальна. Все, о чем мы думаем сегодня, непременно сбудется завтра. Все, о чем мы мечтаем или, как в случае с 95 процентами жителей планеты - не мечтаем, тоже сбудется.

На мой взгляд, время, которое вы инвестируете в свою мечту, развивая свое воображение, свою фантазию, рисуя яркие образы того, как вы будете жить, когда вы будете богаты, успешны, знамениты, - это самая эффективная инвестиция времени.

Почему я в этом абсолютно уверен? Потому что у большинства людей на земле нет мечты - они не мечтают, и поэтому у них нет будущего.

Вам кажется, что у вас сегодня нет видимых шансов добиться успеха, и вы даже не представляете себе, в какой области вас может ждать ваше собственное Эльдорадо. Но подсознательно вы всегда знаете, каким должно быть ваше счастье. Сосредоточьтесь на этом прекрасном видении. Инвестируйте свое бесценное богатство в виде времени в свою мечту! Мечтайте по два часа в день, по три часа в день, мечтайте целыми днями, когда у вас нет дел, - и эта мечта зажжет внутри вас великую силу. Ваше великое подсознание, суперсознание начнет давать вам такие решения, простые, яркие, гениальные, о которых вы даже не можете сегодня подумать. Ваше суперсознание будет сталкивать вас с такими важными людьми, которые будут менять всю вашу жизнь; ваше суперсознание будет давать вам ответы абсолютно на все вопросы - и где взять стартовый капитал, и чем заняться, и куда идти.

Дорогой друг, внутри вас дремлет великая сила. Великая сила, которая предоставит вам в жизни все, о чем вы мечтаете. И поверьте, стать миллионером - это самая пустяшная задача, которую очень легко решит ваше суперсознание.

Никто не знает, сколько лет отпущено нам судьбой. Цените время, цените каждую минуту вашей жизни и правильно инвестируйте этот чудесный капитал.

Только в то, что на 100 процентов зависит от вас.

ЛИКВИДИРУЕМ ФИНАНСОВУЮ БЕЗГРАМОТНОСТЬ!

Дорогой друг, дорогой читатель!

Наша книга живая — она растет и развивается из года в год. В каждое новое переиздание мы добавляем новые главы, новые примеры, обогащающие главную идею этой книги — активного, творческого, созидательного отношения к своей жизни.

Эту главу мы добавили уже в третье издание нашей книги. И это здорово! Здорово, что есть возможность поделиться знаниями, приемами, способами, которые, несомненно, помогут вам и вашим детям как можно быстрее стать богатыми, счастливыми, здоровыми людьми. Богатыми не только в смысле финансов, но и в духовном плане.

Тема ликвидации финансовой безграмотности показалась нам очень важной. Почему? Да потому что нам, нашему поколению, никто и никогда не преподавал этой науки — науки обращения с деньгами, науки превращения рублей в тысячи, а тысяч — в миллионы.

Науки создания настоящего капитала.

Я родился в социалистическое время. Моя страна называлась тогда совершенно иначе — СССР. В этой стране было много хорошего: прекрасное образование, спортивные школы, здравоохранение, школы, настоящая безопасность для наших детей. Но происходили в советское время и странные вещи. Взрослое поколение меня поймет. А молодое поколение, к счастью, не может даже представить, как мы жили.

Дело в том, что официально в Советском Союзе не было частной собственности. Стремление к богатству считалось большим грехом, большим злом, которое старались искоренить в самом зародыше. Если у какого-нибудь паренька или девушки появлялась коммерческая жилка, и он начинал заниматься торговлей, тогда это называлось "фарцовкой", его сразу же привлекали к ответственности. По статистике, только в 1965-ом году за подпольное предпринимательство, раньше таких "незаконных" предпринимателей называли "цеховиками", осудили около 700 человек, которые получили высшую меру наказания — расстрел.

Такими способами из моего поколения, да и изо всех поколений времен Советского Союза, выбивали желание быть богатыми и тягу к деньгам. И, как результат стараний советских пропагандистов, сегодня в нашей стране живут десятки миллионов людей, которые, к сожалению, даже не представляют, как, по каким ступеням продвигаться к финансовой независимости, не знают элементарных законов создания богатства.

Большинство людей моего поколения ошибочно считают, что если ты работаешь рабочим, учителем, врачом и получаешь деньги, которых хватает только на то, чтобы свести концы с концами, заплатить за квартиру, купить продукты и одежду, то о богатстве и мечтать не приходится. Но на самом деле, поверьте, это не так!

Стать богатым человеком можно в любое время. Более того, я считаю, наше время — наилучшее для создания основ своего богатства. Сегодня мы не связаны по рукам и ногам официальными запретами на предпринимательство. Сегодня мы не живем за "железным занавесом" и нам доступен обмен идеями и информацией. Сегодня мы можем воплотить наши мечты, невзирая на то, что будет сказано на каком-нибудь пленуме. Сегодня экономика нашей страны переживает рост. Избыток рабочей силы, избыток свободного капитала, огромное поле самых разнообразных точек приложения предпринимательских талантов — да наши родители не могли даже мечтать о таком!

С чего же следует начать путь к настоящему богатству? Конечно, с себя. Со своего сознания, со своих установок. Богатый человек отличается от бедного не только своей мечтой, своей уверенностью, своим осознанным пониманием жизни, но и отношением к деньгам.

Признаюсь честно, я научился правильно относиться к деньгам только в 35 лет, будучи уже мультимиллионером. До этого момента я создал много компаний, реализовал огромное количество проектов. Но закон денег, закон богатства я понял по-настоящему только на пятнадцатый год предпринимательства. И помог мне в этом замечательный человек — Наполеон Хилл. В одной из своих книг он посвятил одному из главнейших законов целую главу.

Когда я прочитал эту главу, у меня было такое ощущение, как будто меня шарахнуло молнией, как будто меня подушкой по голове ударили, к горлу подошел комок от осознания моей глупости, невежества. "Елки-палки, — подумал я, — мне 35 лет, а я только сейчас узнал, как правильно обращаться с деньгами!"

Я не знал главного закона богатства, хотя прочитал об этом множество книг, активно занимался бизнесом, и через мои руки проходили сотни миллионов долларов в день. Я точно помнил истории жизни Рокфеллера, Форда, Дюпона, Нобеля, я читал огромное количество биографий, где, не называя этого главного закона, одной своей судьбой, своим отношением к деньгам, своим примером, все эти биографии не просто говорили, а кричали мне о главном законе на пути к богатству. Видно, хорошо постарались коммунистические вожди, если прочитав столько книг о богатстве, о богатейших людях земли, я не смог услышать самого главного.

Надеюсь, что вы избежите моих ошибок и готовы сейчас услышать, почувствовать, принять сердцем этот самый главный закон богатых людей.

Он очень прост и очень велик. Он очень прост и очень мудр! Не суть важно, сколько ты зарабатываешь, не важно даже, кем ты работаешь и где ты живешь! Самое главное — с каждой, даже мизерной суммы, вкладывай деньги в будущее! Даже если ты студент, даже если ты стажер и работаешь на испытательном сроке, обязательно с любых денег, с любого поступления как минимум 10% своих денег всегда вкладывай в будущее! Не просто откладывай в "семейную копилку", а инвестируй, то есть вкладывай в то, что принесет в будущем прибыль. Деньги должны делать деньги.

Почему нужно именно инвестировать, а не просто откладывать их в "чулок", под матрас или в банковский сейф? Чтобы отложить даже 1 тысячу рублей, надо иметь в виду, что правительство уже позаботилось о том, чтобы изъять свою справедливую долю налогов. Так что потребуется 1 300 рублей или больше дохода для того, чтобы только отложить 1 тысячу. Затем эту 1 тысячу рублей незамедлительно начинает съедать инфляция, так что год от года ваши деньги будут стоить все меньше. Скудные проценты, которые вы получите, также будут съедаться инфляцией и налогами. Если, скажем, банк выплачивает вам 6% годовых, инфляция составляет 11%, а налоги составят 30% от вашего банковского процента, то в итоге ваши деньги просто тихо растают. Вот почему откладывать деньги — сегодня не самый верный путь к обогащению.

По последним социологическим исследованиям, россияне в 2006 году распорядились своими деньгами следующим образом:

Хранение наличных средств в рублях дома..... 50% граждан
Рублевый вклад в банке 33% граждан

Наличные в валюте дома 7% граждан
Валютный вклад в банке 3% граждан
Вложения в собственный бизнес,
в драгметаллы, в ценные бумаги..... 5% граждан

То есть 98-99% до сих пор занимаются накопительством или откладыванием "на черный день". Инвестирование открыли для себя всего лишь 1-2 % людей. Но именно эти люди будут по-настоящему богаты.

Сравним стратегии откладывания денег и инвестирования. Если мы будем просто откладывать по 300 евро в месяц на протяжении 20 лет, то финансовый результат составит 72 000 евро. Если же мы будем инвестировать под самый средний процент — 20 % годовых, то через 20 лет и 5 месяцев ваш капитал составит 1 014 823 евро. То есть при инвестировании этих же сумм ваш капитал будет больше в 14 раз, и вы имеете реальную возможность действительно стать миллионером! Преимущества инвестирования очевидны!

"Нет ничего сильнее идей, время которых пришло, и нет ничего вреднее, чем держаться за уже устаревшие идеи", — сказал один мудрый человек. Такие люди, как Билл Гейтс, Майкл Делл, Уорен Баффет давно поняли, что новые, современные возможности гораздо прибыльнее и перспективнее.

Если этой культуры не было в вашей семье, точно так же, как и в моей, значит, эту культуру нужно вводить, начиная с самого себя. Если вы — взрослый человек и вашему ребенку несколько месяцев или несколько лет, начинайте внедрять этот самый важный закон богатых людей с себя, чтобы дети видели, как вы относитесь к деньгам, чтобы дети видели, что вы думаете о будущем.

Большинство людей точно так же, как и я, искалеченных коммунизмом, имеют извращенное представление о богатстве и деньгах. Они думают: "Когда я буду зарабатывать 1 млн. долларов, тогда я буду вкладывать в инвестиции. А сейчас я зарабатываю всего лишь 100 долларов, и что толку, если я буду вкладывать по 10 долларов в какое-то неизвестное будущее?"

Но в этом есть величайший смысл! Это и есть основа богатств!

Когда вы ставите перед собой четкие цели, они воплотятся рано или поздно. Если же эту цель не ставить, она не будет выполнена никогда.

Самое главное — это мудрость, умение думать о будущем сегодня, которое произойдет через 10-20-30-40 лет. Это ваше будущее и

создается оно сегодня. Создается оно каждый день, каждый месяц и создается оно отношением к деньгам.

И я могу с уверенностью сказать, что это счастливое будущее состоится. Пусть сегодня вашему ребенку или внуку 1 год. Ко времени его совершеннолетия вы сможете стать очень богатым человеком. Посмотрите на эту таблицу, где расчеты основаны на последних данных фондового рынка:

Таблица расчета инвестиционных доходов из расчета 20 % годовых

Сумма ежемесячных инвестиций под 20 % годовых	Срок инвестиций					
	5 лет	10 лет	20 лет	30 лет	40 лет	50 лет
10 долларов	1017	3 764	31 233	231 663	1 694 205	12 366 223
50 долларов	5090	18 843	156 349	1 159 714	8 481 166	61 905 152
100 долларов	10190	37 713	312 880	2 320 814	16 972 486	123 884 367
200 долларов	20 373	75 410	625 667	34 640 839	33 939 165	247 726 363

Это не волшебство! Это работа "сложного процента", исчисление которого Альберт Эйнштейн назвал "величайшим математическим открытием всех времен". Суть сложных процентов состоит в том, что полученная от инвестиции прибыль заново реинвестируется, и сама начинает приносить дополнительную прибыль.

Пусть даже вы сегодня вкладываете в инвестиции всего 300 рублей, вы видите, что уже к окончанию вашим ребенком курса средней школы, вы сможете с легким сердцем думать о его дальнейшем обучении, о покупке ему отдельного жилья или о том, на что он будет жить во время учебы.

Почему нужно вкладывать именно в инвестиции? Все родители знают, что затраты, связанные с воспитанием ребенка, его становлением во взрослой жизни в среднем до 25 лет растут в геометрической прогрессии. Вначале нужно оплачивать дополнительные занятия в школе, затем — его обучение в вузе. По достижении определенного возраста наши сыновья и дочери женятся и выходят замуж, и это тоже затраты. Затем им требуется свое жилье, и конечно, каждый здравомыслящий родитель согласится с тем, что молодым нужно жить отдельно. Но поскольку жилье сейчас дорого, естественным шагом будет помочь купить детям квартиры или комнаты. Но и потом нам, родителям, все равно нужно будет помогать своим детям то при рождении внуков, то при покупке машины, то при каких-то незапланированных ситуациях.

Этот привычный сценарий жизни, в общем-то, проходит большинство родителей. Но почему-то только немногие из них задумываются о том, на какие деньги реализовать его. И более того, ничего не делают для того, чтобы улучшить этот сценарий, найти наиболее эффективный способ решения этих задач.

Многие скажут: "Ну, это же просто! Нужно только найти новую, более высокооплачиваемую работу!" Иначе говоря, речь идет об увеличении дохода за счет зарплаты. Они не понимают, что зарплата — это вид дохода, облагаемый самым высоким налогом, поэтому с его помощью труднее всего достичь богатства. Интересно, что при всем этом только 10 % из этих людей начнет действительно искать новую работу или запишется на курсы повышения квалификации, чтобы таким образом повысить свои шансы на увеличение семейного дохода, остальные 90 % так и останутся уповать на нечто сверхъестественное, что разом решит проблему нехватки денег. Но даже и эти 10 % не застрахованы от того момента, когда ребенку исполнится 18 лет, а денег на его образование катастрофически будет не хватать. Почему это происходит?

Как это ни парадоксально, большинство из нас, начиная получать большую чем прежде зарплату, вкладывает деньги не в обеспечение своего будущего, а в траты. Когда денег у нас становится больше, мы незаметно для себя начинаем больше покупать. Сначала мы довольствуемся одеждой одного ценового уровня. А зарабатывая больше, нам хочется покупать уже другую одежду. Сначала мы покупаем автомобиль за \$10 тысяч, а потом мечтаем купить автомобиль стоимостью в \$100 тысяч! И так во всем: в одежде, в питании, в жилье, — мы постоянно тратим все больше и больше.

Я называю эти траты "вложениями в бедность". Почему? Давайте рассмотрим это на примере покупки компьютера.

Ты только вышел из магазина с новым компьютером в руках, а он уже стал дешевле на 20%. Проходит всего лишь несколько месяцев, и твой компьютер, на покупку которого ты столько лет копил деньги, стал уже дешевле в два раза. Через год он уже потерял половину своей стоимости, а еще через год это просто никому не нужный кусок металла! Ведь за это время появились сотни более новых и усовершенствованных моделей! Вспомните, разве не так произошло с черно-белыми телевизорами, с пленочными фотоаппаратами, с первыми мобильными телефонами? Кто сейчас слушает виниловые пластинки, кому нужны сегодня огромные и неуклюжие "Моторолы" первых выпусков?

Весь фокус в том, что все вещи в мире делятся на две категории. Первая — это те, которые постоянно теряют свою стоимость. Одежда, компьютер, часы, автомобиль, — из года в год они становятся дешевле, дешевле и дешевле. То, что носили в прошлом сезоне, сегодня уже никому и даром не нужно. Вторая категория вещей — это те предметы, которые становятся дороже. Такие, как квартира, произведения искусства, драгоценные металлы, земля, акции растущих предприятий, которые с каждым годом увеличиваются в цене.

Так вот, если вы хотите стать богатым человеком, нужно научиться работать со второй категорией. Приобретение второй категории вещей — это разумно. Если уж тратить деньги, то на покупку тех вещей, которые не обесцениваются со временем. Но высшая разумность в том, чтобы эти приобретения сами начинали приносить доход. Вот почему простое увеличение зарплаты не может решить наших финансовых задач. Мало просто получать больше денег, нужно еще, чтобы эти деньги работали. Иначе говоря, нам нужно создать нашу собственную "денежную машину", а это дает сегодня только инвестиция. Мы же помним, что самый главный секрет богатых людей — при любых условиях, при любых доходах постоянно инвестировать в свое будущее минимум 10 % от своего дохода. Если даже вы зарабатываете \$10, приучите себя и своего ребенка инвестировать в свое будущее даже \$1.

Все, что приносит нам доход, на языке финансистов называется активы. Если что-то имеет ценность, но дохода не приносит, это — пассив. И рассуждая здраво, мы понимаем, что если мы хотим увеличить свой доход, мы должны приобретать больше активов, и до минимума сократить наши расходы на пассив. С этой точки зрения, все наши денежные поступления — это актив и только от нас зависит, сможем ли мы их направить к еще большему увеличению актива или предпочтем "связать" их в пассив.

Конечно, покупка квартиры, когда вам негде жить — это оправданный шаг. Но покупка недвижимости в расчете на получение прибыли — это определенный риск, потому что наши активы оказываются связаны. Финансовые инструменты намного удобнее и выгоднее, чем активы, связанные с недвижимостью или любыми другими вещами.

Инвестиции — это наиболее прямой путь к тому, что наши активы будут увеличиваться с течением времени. А значит, наш капитал будет расти, обеспечивая наше будущее.

В свое время я, как и многие из вас, зачитывался книгой Роберта Кийосаки "Квадрант денежного потока". В нашей стране книга Кийосаки была настоящим открытием. Миллионы людей впервые задумались об инвестициях, задумались о том, как они живут, как они относятся к деньгам. Роберт Кийосаки на примере своей книги показал нам прямой путь к богатству. Он брал кредиты в банке, вкладывал деньги в удачно подобранную недвижимость, а затем продавал или сдавал ее в аренду. Это оказалось настолько прибыльным бизнесом, что он искренне недоумевал — почему же огромное большинство людей проходит мимо такой возможности, когда деньги, кажется, валяются прямо под ногами и нужно лишь нагнуться и поднять их.

К сожалению, опыт Кийосаки неприменим в нашей стране, потому что банковский кредит в Америке выдается всего под 5% годовых, и для того, чтобы его взять, достаточно иметь работу. Взяв кредит под недвижимость, вложив эти деньги в недвижимость и получая прибыль от сдачи ее в аренду, а потом и выкупив ее, можно таким путем, опять же только в Америке, получить финансовую независимость.

В России стоимость недвижимости очень сильно завышена. И взяв кредит в банке, а в России кредит в банке дается не под 5%, а намного больше, и трудности, с которыми сопряжен этот кредит, выплатой процентов по этому кредиту никак не дают возможность повторить путь Кийосаки.

Но спасибо этому замечательному человеку за то, что хотя бы обратил внимание огромного количества россиян на нашу финансовую неграмотность и на то, что нужно учиться.

Что можно предпринять сегодня? Существует множество путей осуществления инвестиций. В их числе можно назвать вложение средств в банки, в акции, облигации, паевые инвестиционные фонды, недвижимость, доверительное управление. Каждый из этих способов имеет свои плюсы и минусы. Основные цели, которые ставят перед собой все инвесторы в мире: обезопасить свой капитал от инфляции, получить дополнительную прибыль и увеличить размер накоплений. Стоит заметить, что какой бы способ инвестор не выбрал, он ставит перед собой задачу — заставить свои деньги приносить доход и прибыль. К тому же инвестирование сводит к минимуму тяжелый физический труд — деньги и активы работают за вас.

Депозит в банке. Многие относят свои деньги в банки, думая, что там они в надежных руках. Однако сегодня проценты по депозиту, которые нам дает банк в обмен на возможность управлять на-

шими деньгами, даже ниже инфляции. Поэтому депозит можно рассматривать только как форму сокращения потерь от инфляции, а не сохранения и преумножения капитала.

Облигации. Чтобы их покупать, необходимо обладать минимальной финансовой грамотностью — ориентироваться, какие облигации вырастут в цене, какие — нет. Процент по ним на уровне инфляции или ненамного выше. Это инструмент сохранения денег, а не их роста.

Акции. Средний процент прибыльности акций довольно высок, что и делает их приобретение очень заманчивым для начинающих инвесторов. Но инвестирование в акции — это работа, которой нужно заниматься профессионально. Для этого необходимо глубокое знание рынка и опыт работы, которые приобретаются годами. Решив заняться ценными бумагами самостоятельно, вам придется посвящать этому практически все свое время, иначе вы рискуете потерять вложенные средства. Причем, первые три года вы будете учиться, естественно, на своих ошибках, и терпеть при этом убытки.

Паевые инвестиционные фонды. Главный недостаток паевых фондов — фонд слишком медленно реагирует на изменения фондового рынка. А ситуация на рынке может меняться ежечасно. Поэтому ПИФы могут обеспечить не самый высокий процент прибыли. Кроме того, ПИФы могут работать только на территории России. Для эффективной работы с ПИФами необходимо также обладать минимальной финансовой грамотностью.

Недвижимость. Инвестиции в недвижимость возможны лишь при наличии больших капиталов.

Доверительное управление. Это передача инвестиционной компании (профессиональному управляющему) активов (денежных средств или ценных бумаг) для размещения на фондовом рынке. Из этих активов специалисты формируют инвестиционный портфель, которым они управляют в течение определенного срока. Это наиболее удобная и прибыльная форма управления деньгами для непрофессионала. Сегодня доверительное управление доступно лишь богатым людям, так как минимальный вход в крупную инвестиционную компанию составляет в среднем от 2 до 10 млн. рублей.

Многие люди в мире уже поняли, насколько прибылен этот совершенно легальный способ получения дополнительного дохода. Но, к примеру, в США регулярными инвестициями занимается каждый третий гражданин, в Европе — каждый второй, а в России —

только каждый трехсотый. По оценкам экспертов, число людей, вкладывающих в инвестиции, не превышает у нас пока 500 тыс. человек, тогда как в США их около 100 млн.

В случае простого откладывания денег даже через 20 лет мы можем потратить лишь то, что отложили. В случае инвестирования мы не только можем потратить столько же, сколько отложили, но и в разы больше, продолжая при этом увеличивать свой доход из месяца в месяц.

Что же мешает нам нагнуться и поднять эти деньги? Отсутствие знаний, страх потерять вложенные деньги часто не позволяет нам решиться сделать первый шаг к своему счастливому будущему. Страх сделать не как все, элементарная неуверенность тоже делает свое черное дело. Но самым важным фактором для многих-многих наших сограждан является отсутствие капитала, необходимого для того, чтобы передать наши деньги в надежное доверительное управление, ведь барьер в 2 миллиона рублей может преодолеть далеко не каждая семья.

Вот почему в нашей компании EDELSTAR была создана программа "EUROCAPITAL" — программа ликвидации финансовой неграмотности. Почему мы выбрали такое название? Дело в том, что первые инвестиции начались в Европе, в Голландии, во Франции, и школа надежности инвестиций, традиций ни у кого не вызывает сомнений.

Главная задача нашей программы — дать возможность каждому человеку войти в инвестирование через доверительное управление с минимальной суммой инвестиций. То, что не под силу одному, легко осуществляется, когда нас сотни тысяч. Вместе мы легко аккумулируем наши средства и набираем необходимые суммы, чтобы стать завидными инвесторами для самых прибыльных международных проектов.

Это важно для всех нас, ведь главная цель EDELSTAR, самый главный наш продукт — счастливый, здоровый, богатый человек. Тысячи лет между материальным богатством и духовными ценностями идет конфликт. Задача EDELSTAR — показать всему миру, что духовное богатство приводит человека не к бедности, а к финансовому процветанию.

Правильный системный подход к инвестированию — это инвестировать регулярно и на долгий срок. Дело в том, что для успеха в инвестировании нужно видеть долгосрочную перспективу, так называемый инвестиционный горизонт. О будущем надо думать по-

стоянно, и именно поэтому "EUROCAPITAL" предлагает возможность инвестировать пусть даже понемногу, но регулярно. Резонность такого подхода состоит в силе "сложного процента", благодаря которому инвестируемые регулярно в течение длительного периода времени даже небольшие суммы могут помочь практически любому человеку осуществлять эффективные накопления и достигать своих финансовых целей.

Что еще дает наша программа ликвидации финансовой неграмотности? Обучение — залог успеха в любом деле. В рамках проекта "EUROCAPITAL" мы все вместе осваиваем новую профессию и овладеваем новыми знаниями. А самое главное — передаем эти знания, которые стоят гораздо дороже любых материальных вещей, своим детям. Как я уже говорил, нам всем приходится преодолевать в себе барьеры нашего социалистического прошлого, в котором заниматься увеличением количества своих денег считалось чем-то постыдным и запретным. И научиться развивать в себе мышление богатого человека сегодня нам достаточно нелегко. Передавая эти знания своему ребенку, мы можем быть в гораздо большей степени спокойным за его будущее. Главное, что он научится отделять философию бедняка и одновременно бездумного транжиры от философии богатого и думающего человека. Богатый человек сначала инвестирует свои непереносимые 10, а то и 20 процентов, а затем тратит оставшееся. Бедный сначала тратит, а затем идет и берет деньги в кредит, попадая в кабалу, становясь еще беднее.

Эти знания — еще и ступенька к овладению новой профессией. Ведь наряду с приумножением своих капиталов, мы ставим целью еще и обучение новым экономическим знаниям. А мы не только проходим эти ступени в теории, но и подтверждаем наши знания практикой. Финансовый консультант — одна из самых престижных профессий, она входит в десятку самых высокооплачиваемых в мире. Используя рекомендации и советы финансовых экспертов, мы учимся создавать, приумножать и сохранять свой капитал. Обучение профессии финансового эксперта требует времени, но освоить ее благодаря уникальной системе обучения "EUROCAPITAL" может практически каждый человек.

Учиться новому никогда не поздно! "Знания устраняют двух врагов создания благосостояния: риск и страх" (Чарльз Гивенс). Восприняв эти знания и применив их на практике, уже через год вы будете с изумлением смотреть на других людей, которые сейчас сказали

себе: "Я слишком стар для того, чтобы стать богатым" или "У меня нет времени на то, чтобы стать миллионером"!

Мы сейчас переживаем очень благоприятные времена, и многим кажется, что так будет всегда. Однако если мы проанализируем возрастную состав населения многих стран, мы увидим, что уже к 2020 году, к примеру, в России, будет наблюдаться устрашающая диспропорция между трудоспособным населением и людьми пенсионного возраста. О том, насколько серьезна эта проблема, говорит хотя бы тот беспрецедентный факт, что Всемирный банк специально выделил 80 млн. долларов, а правительство России — 100 млн. долларов на ликвидацию финансовой неграмотности среди российского населения. Почему? Да потому, что при нынешнем спаде рождаемости, на одного работающего будет приходиться слишком много пенсионеров, которых он не сможет прокормить. Миллионы людей останутся за порогом не просто бедности, а нищеты.

Если вспомнить, что средняя пенсия составляет 3000 рублей, а для того, чтобы ее заслужить, необходимо отработать 25 - 40 лет стажа, возникает естественный вопрос: а не легче ли обеспечить себе пенсию самостоятельно?

У нас остается только один выход — откладывать, как минимум, по 10 % от своих доходов. Конечно, лучше бы откладывать по 20 %, как это делают в Швейцарии, проживая при этом в стране с самым высоким уровнем жизни. Мы должны думать о своем будущем уже сегодня, мы должны брать ответственность на себя.

Чтобы прийти к финансовой свободе у всех нас есть главное — ум и время. И этого достаточно, чтобы заставить каждый рубль работать на себя, быть не рабом денег, а их хозяином. Если просто бездумно тратить деньги, наши ожидания от жизни будут обмануты. Вкладывая деньги в активы, мы обретаем власть над своим будущим и достигаем богатства. Только от вас зависит — вложите вы свои ресурсы в бедность или в богатство.

Вы обязаны научиться сами, научить своих детей строить свое обеспеченное богатое будущее, постоянно откладывая не менее 10% от своего дохода." EUROCAPITAL" протягивает вам руку, щедро делится знаниями, открывает перед вами возможность инвестирования в самый надежный финансовый инструмент.

Ваше будущее и будущее ваших детей в ваших руках. Теперь, когда вы знаете главный закон богатых людей, помните, что с этого момента каждый день приближает нас или к бедности, или к богатству. Выбор за вами!

ЗДОРОВЬЕ

Дорогой друг, вы вступили на путь зарабатывания денег. Удивляетесь? Не удивляйтесь! Вы читаете книгу о том, как зарабатывать большие деньги. Значит, вы уже думаете о деньгах, об успехе, о славе. Мысли материальны. Поэтому вы уже на пути к своему богатству. Но не повторяйте моих ошибок, не повторяйте ошибок очень богатых и несчастных людей. Раз и навсегда, делая первые шаги, ответьте себе: что для вас важнее - здоровье или деньги?

Многие люди думают: «Были бы деньги, остальное купим». К сожалению, это не так. Я не могу купить здоровье для самого дорогого, любимого, для самого близкого мне человека в мире - мамы. Я страдаю, когда приезжаю к ней в больницу, а выходя из палаты, страдаю еще больше. Я, не думая, отдал бы все деньги мира, лишь бы помочь ей.

Недавно умер выдающийся предприниматель нашей страны, мой хороший товарищ Юрий Заполь - руководитель и один из создателей компании номер один в области рекламы «Video International». Юрий очень помог мне в жизни, особенно в тяжелые времена кризиса 1998 года. Это был настоящий, большой, светлый, удивительный человек. Он заработал огромные деньги, но скоропостижно скончался от неизлечимой болезни. Самые лучшие врачи в мире ничего не смогли сделать. Уход из жизни этого человека стал настоящей трагедией для его друзей и товарищей и страшным горем для его родных и близких.

Среди моих знакомых очень много богатых людей. Некоторые из них уже несколько лет страдают неизлечимыми болезнями. У них есть деньги, много денег, но помочь себе они не могут. Очень больно смотреть на этих, когда-то цветущих, молодых, жизнерадостных, а теперь угасающих людей. Они добились успеха, денег и славы, но теряют самое главное - жизнь.

Эти строки пишет бывший инвалид, имевший пять хронических заболеваний, человек, который лез от боли на стенку, который просыпался не от звонка будильника, не от пения птиц, а от страшной боли и не засыпал, а терял сознание от страшной боли.

Когда я победил свои болезни, изменил свою жизнь, у меня появилась внутренняя потребность донести свои знания другим лю-

дям. Для меня нет более гуманной цели, чем помочь человечеству посмотреть на мир новыми глазами, освободиться от заблуждений в области здоровья. Материал, который вы прочитаете в этой главе, я собирал и проверял на практике десятки лет. Может быть, он - самый главный во всей книге.

Я поставил перед собой цель рассказать вам через эту главу о том, как можно жить абсолютно здоровым. Даже не можно, а нужно жить абсолютно здоровым.

Сначала разберемся, что нам мешает быть абсолютно здоровыми? Почему современный мир устроен так, что люди в нем постоянно болеют?

На таблетки только в России, в нашей бедной, нищей, ограбленной России тратится более тридцати одного миллиарда долларов в год. В мире же эта цифра просто астрономическая - больше двух триллионов долларов в год. Люди тратят свои сбережения якобы на оздоровление, якобы на свое здоровье.

На самом деле это не так. Большинство людей, несмотря на все таблетки, которые они выпивают горстями, все равно продолжают болеть. Причем в самых развитых странах количество заболеваний аллергией, нервными расстройствами, стрессами, раком относительно нищих, бедных стран не уменьшается, а, наоборот, увеличивается. К примеру, сейчас в современном мире, особенно в Америке и Европе - самых богатых континентах мира - люди миллионами делают прививки от гриппа, каждый раз новые и еще более дорогие. Самое удивительное, это не спасает - люди все равно болеют. Болезни видоизменяются, на смену «испанке» приходит птичий грипп, коровье бешенство сменяется мышинной лихорадкой - а мы тем временем теряем мгновения нашей жизни и попросту можем не дожить до новых препаратов, новых прививок.

Неэффективность лечения только с помощью фармакологии сегодня признается даже медиками. Дело в том, что современная медицина является болезнecентрической, то есть ее цель - вылечить заболевание, а не сделать человека здоровым.

Почему? Почему в мире очень много специалистов по болезням и практически нет специалистов по здоровью? Почему человечество не создало настоящую науку о здоровом образе жизни?

Ответ прост: потому что фармакология - это один из самых процветающих видов бизнеса на нашей планете. Современная цивилизация создала огромное количество рабочих мест, гигантский оборот капитала вокруг производства таблеток, лекарств и лечения. Разработка каждой новой таблетки обходится крупным корпорациям в 700

миллионов долларов, дополнительно на ее рекламное сопровождение только в США тратится от 150 до 200 миллионов долларов.

Кто за это платит? Конечно же, потребитель - мы с вами. И у нас нет выбора. Нам никто не говорит, что сначала попробуйте убрать причины заболевания, попробуйте научиться быть абсолютно здоровым, а вот если у вас не получится, тогда идите в больницу, к врачу, покупайте таблетки, тратьте на это деньги. Потому что это невыгодно, потому что тогда мы перестанем покупать лекарства.

Конечно, любых денег было бы не жалко, если бы мы их отдавали - и не болели. Но мы тратим их и тем самым развиваем то направление медицины, которое производит все больше таблеток, все больше медицинского оборудования, все больше препаратов, применяемых ПОСЛЕ заболевания, а не то, которое научит человека просто не болеть.

Виновных в этой ситуации нет, это просто виток эволюции человечества. Но факт остается фактом: сверхприбыли корпораций зависят от того, насколько им удастся внушить нам, простым потребителям, что без их препаратов мы не сможем жить.

Врачи лечат только то, что отклонилось от нормы, но нормы придумали сами врачи. Ни один врач не знает сегодня, что такое рак, шизофрения, сахарный диабет и куча других заболеваний. Только в прошлом году медицина наконец признала, что гастрит и язва желудка вызываются особыми микроорганизмами, бактериями. До этого сотни лет больных лечили совсем не теми препаратами, совсем не теми лекарствами. А сколько существует еще не изученных болезней! Как автомеханик не знает, как устроено НЛО, точно так же врач не знает, как устроено наше тело.

Я не говорю, что медицина - зло. Нет! Множество людей действительно получают облегчение с помощью лекарств и операций, и я глубоко уверен в том, что, не будь современной медицины, смертность была бы колоссальной. Но суть в том, что врачи нередко действуют вслепую, не зная ни истинной причины болезни, ни способов ее лечения. Поэтому и облегчение зачастую - временное.

Вслед за одной болезнью следуют другие. Более того, их нередко провоцирует именно лекарственное лечение. Например, употребляя антибиотики, любой человек рискует получить дисбактериоз, потому что антибиотики не различают здоровую и патогенную флору. Даже такой невинный, казалось бы, препарат как аспирин может серьезно повредить слизистую оболочку вашего желудка. Я уже не говорю о таких печально знаменитых пре-

паратах, как запрещенный талидомид, вызвавший уродство тысяч детей. Для устранения последствий одних лекарств мы должны начинать принимать новые. Миллионы людей с раннего детства до конца своей жизни вовлекаются в этот круговорот: деньги - лекарства - деньги.

Но выход из этой воронки, с бешеной скоростью увлекающей человека на самое дно, до полного его истощения, до смерти, - есть!

Когда-то, как я уже говорил, я был инвалидом, и до могилы мне оставался один шаг. Сегодня я абсолютно здоров и с полной ответственностью заявляю: победить болезнь просто!

Нужно только знать как.

Я всегда сравниваю это с тем, как мы с помощью электрической лампочки, придуманной великим Эдисоном, каждую ночь побеждаем тьму. Самая кромешная тьма убегает, стоит нам нажать выключатель. Маленькая лампочка рассеивает темноту в большой комнате. Заблуждения в области здоровья - та же темнота. Рассеять этот мрак, вырваться за пределы безоговорочно, бездумно принимаемых шаблонов поведения, согласно которым человеку от рождения предназначено болеть, поможет только свет знаний.

В каждом из вас, абсолютно в каждом здоровья на 10 человек. Просто вы не знаете, как открыть эти хранилища, не знаете, где взять от них ключи.

Начнем с основы основ. Современная наука давно доказала, что клетки нашего тела постоянно обновляются. Ученые назвали это удивительное явление «рециклинг клеток». Клетка умирает, разбирается на мономеры, из них рождается новая клетка. Новейшие исследования показывают, что процесс обновления длится в среднем всего 85 дней.

Вдумайтесь, каждые три месяца вы обладаете новым телом! Каждые три дня у вас обновляется желудок, каждые несколько дней - кожа. Ткани костей и зубов обновляются чуть дольше - несколько месяцев, но средний срок - 85 дней.

Естественно, у человека, больного язвой или остеохондрозом, сразу же возникает вопрос: «А почему же в моем желудке остается старая язва, в моем новом теле у меня те же проблемы с позвоночником?» Очень просто: источник ваших болезней в подавляющем большинстве случаев находится не в вашем желудке или спине, а в вашем разуме, в вашем сознании.

Метод оздоровления, который я пропагандирую, основывается на научных открытиях. Никакого шаманства, никакого гипноза, никакого колдовства! Все зависит только от вас. Нужно это понимать,

использовать последние достижения науки, выполнять самые элементарные правила гигиены мысли.

Итак, если в нашем организме постоянно рождаются новые клетки, но они не такие здоровые, не такие сильные, как в молодости, то что нужно сделать в первую очередь? Правильно! Нужно изменить наше настроение, наши мысли - то есть информационное поле, которое напрямую связано с рециклингом клеток. Как абсолютно реально негативное воздействие на наши клетки, точно так же реально и позитивное.

В каждом из нас миллиарды и миллиарды клеток. Пока вы читаете эту страницу, в вашем организме уже родилось несколько миллиардов новых клеток. Именно от состояния нашего информационного поля зависит, родились они снова больными, кривыми и уродливыми или здоровыми, гармоничными и молодыми. Я не сомневаюсь в том, что сейчас у вас приподнятое, жизнерадостное, веселое настроение, а это значит, что вы дали жизнь более здоровым и более сильным клеткам. Поздравляю вас, вы уже стоите на пути к вечной молодости!

Все очень просто. Генетическая память очень консервативна, и в нас с вами работают гены, передавая информацию из поколения в поколение. Гены формировались миллионы лет, и их изменение эволюционным путем, а не при помощи генной инженерии, естественно, потребует еще миллионы и миллионы лет. Но у нас есть еще и другая память - метаболическая. Каждый из нас рождается и развивается в индивидуальных условиях (температура, экология, структура питания, наследственность). Все это создает нашу индивидуальность, благодаря которой на земле нет двух абсолютно идентичных людей. В момент роста и создается метаболическая память, которая впоследствии отвечает за слаженное взаимодействие всех миллиардов клеток в нашем организме.

Допустим, стало холодно - и клетки сразу начинают работать по-другому: взаимодействие и функции меняются сообразно новым условиям. За эти изменения отвечает метаболическая память. Новое состояние: интенсивная работа, колоссальные физические и нервные перегрузки - и вновь всю работу наших функций организма корректирует метаболическая память. Мы с вами заснули, наше тело отдыхает - и опять метаболическая память регулирует взаимодействие всех клеток и при этом отвечает за рециклинг, за создание новых клеток в организме. Метаболическая память напрямую связана с нашим настроением, мыслями, с нашими ощущениями. В этом и кроется ключ к нашему успеху. К той заветной двери, за которой открывается золотой век человечества, не знающего болезней и живущего яркой и плодотворной жизнью до глубокой старости.

Так что же нужно предпринять каждому человеку, живущему на земле, чтобы его нарождающиеся клеточки были здоровыми?

Изгнать из своего сознания негативные мысли, изменить свое мироощущение, свое настроение на безусловный плюс!

Сколько стоит улыбка? Сколько стоит беззаботный смех? Для вас - нисколько. Вам не надо платить сотни и тысячи рублей, чтобы получить лишние 15 минут, годы, десятки лет жизни. Их не купишь ни за какие деньги. Их можно приобрести только совершенно бесплатно через хорошее настроение, улыбки, веселье, смех. Воздействие на ваш организм вашей улыбки можно сравнить с благотворными солнечными лучами, под которыми расцветает все живое. Улыбаясь, вы запускаете в себе чудесный генератор энергии, омоложения, здоровья. Вспомните, когда вы были ребенком, подростком, как вы были энергичны! Наверняка вы были неисправимым оптимистом и очень веселым человеком. Даже если родители поругают ребенка, он поплачет, выбросит через слезы свою обиду и снова бежит, смеется, снова его сердце наполнено жизнерадостностью и энергией, свойственной молодости. Пусть вы даже не помните свои юные годы и вам сегодня 96 лет, все равно вы, очевидно, наблюдаете, как ведут себя дети во дворе. Они постоянно в движении с утра и до позднего вечера. Им хватает энергии без всякого кофе, алкоголя, без любых стимуляторов. Каждый ребенок излучает такую позитивную энергию, что лицо малыша, его глаза буквально светятся. Каждый ребенок - это самый мудрый житель планеты, потому что он энергичен, он весел, он счастлив.

Чувствуете, к чему я клоню? Так вот, чтобы наше с вами тело вспомнило то время, когда вы были молоды, энергичны, здоровы, нужно вспомнить наш с вами тогдашний настрой. Нужно вернуться в это информационное поле, в это эмоциональное состояние, когда нас с вами радовал каждый новый день. Даже если в этот момент вам нечего есть, негде жить и вам кажется, что вы находитесь на самом дне социальной лестницы - попали в ад нищеты. Именно в этот момент я прописываю вам особое лекарство, равного которому нет в мире. Имя ему - мысли, улыбка и осанка счастливого человека. Ручаясь, результат будет фантастическим!

Ваша кожа будет молодеть, любовью вы уберете причины заболеваний, хорошим настроением, весельем, радостью вы измените себя. Измените не только свой внешний вид, но и свой образ жизни. Естественно, это обязательно произойдет, ведь причины наших заболеваний те же самые, что и причины нашей нищеты, одиночества, бедности.

Все гениальное просто! Все простое эффективно!

Вернись в состояние молодого человека! Будь жизнерадостным! Убери груз из своего сердца - обид, несправедливости, неблагодарности, боли, разочарования, скупости и жадности, тоски и скуки! Выкинь этот груз! Это было в прошлом, это уже не твое достояние! Твое страдание закончится в тот момент, когда ты прикажешь себе быть молодым и счастливым.

Человек - это часть Вселенной, часть всеобщей энергоинформационной системы. Именно на этом базируется наше воздействие словами и мыслями на себя и друг на друга. Ученые нашли и носителя информации. Это всем известная... вода. В мире известно 135 видов воды и более 200 видов льда. Но в теле человека функционирует совершенно особая вода - структурированная. Любую жидкость организм перерабатывает, структурирует под нужды конкретных клеток. Структурированная вода, взятая от определенных клеток, способна рассказать о состоянии этих клеток. Но точно так же возможно и обратное информационное воздействие, когда с помощью воды мы можем «внушить» нашим клеткам установку на здоровье. Об этом свойстве воды знали еще древние. Отсюда непрменный обряд вкушения тела и крови Христовой - церковного вина. Отсюда запрет на переливание крови, до сих пор бытующий у некоторых народов, ведь кровь состоит из воды, структурированной под нужды определенного организма. Отсюда непрменное освящение пищи и питья перед едой, практикуемое как христианами, так и буддистами, и язычниками. Программируя жидкость, из которой состоит большая часть нашей еды, своим положительным информационным воздействием мы можем любую пищу превратить в лекарство, любое питье - в оздоровительное.

Современный японский ученый Томагава, больше десяти лет изучавший свойства воды, убедительно доказал, что вода «слышит» и сохраняет информацию. В качестве наглядного примера Томагава привел увеличенные фотоснимки снежинок, полученных из воды, перед которой были сказаны такие слова как «боль», «болезнь», «страдание», «горе», «беда», и фотоснимки снежинок, полученных из воды, перед которой произносились слова: «любовь», «счастье», «здоровье», «радость».

Первые получились непропорциональными, кривыми, их рисунок напоминал страшную раковую опухоль. Вторые имели необыкновенно красивую, гармоничную, божественную форму. Этот эксперимент доказал всему научному миру, что вода записывает, запоминает, хранит информацию. И даже усиливает ее.

Феномен структурной памяти позволяет воде впитывать в себя, хранить и обмениваться с окружающей средой данными, которые несут свет, мысль, музыка, молитва или простое слово. Мы же можем использовать свойства воды для омоложения и оздоровления.

Как это сделать? Просто попросите воду исцелить вас от какой-то болезни или попросите сохранить ваши силы и энергию. Кстати, на свойстве воды аккумулировать энергию, основана и такая мощная процедура, как купание в проруби. Сама природная сила приходит к человеку на помощь, когда он с чистой душой и чистыми помыслами окунается в холодную, прозрачную воду.

И неперемное условие - благодарность. Поблагодарите природу-матушку за то, что она дает вам эти силы, за то, что вы являетесь частью этого прекрасного мироздания, основанного на доброте, чистоте и силе.

Итак, теперь вы обладаете такими ключами к здоровью, как наши мысли, улыбка и понимаете, каким мощным инструментом может стать обыкновенная вода.

Давайте рассмотрим еще один ключ - нашу осанку.

Мы часто видим согнутых стариков. От чего они так согнулись? Это придумала природа? Нет! Просто удобнее ходить, ссутулившись: незачем напрягаться, расправлять свои плечи. Под грузом неудач человек буквально сгибается, как гвоздь, который забивают в доску. Еще неудача, еще удар - еще ниже плечи. Вот так человек сгибается в вопросительный знак.

Естественно, при этом органы зажаты, они находятся не на своем месте, функционируют неправильно, что и порождает множество болезней. Но главное - в организм поступает сигнал: «Я согнулся, я скрючился, я уже старик, я неэнергичен, я болею, я старый, я ничего не могу сделать. Мне остается только одно: получать свои копейки и нести их в больницу, отдавать в аптеку, чтобы получить какие-то болеутоляющие препараты».

На самом деле, когда мы сгибаемся к земле - мы приближаемся к могиле. Когда мы сгибаемся, мы уничтожаем весь свой внутренний мир, мы зажимаем свое дыхание. Умение правильно дышать - огромное искусство, целая наука. Не следуя ей, мы теряем себя. И от нас ничего не остается. Согнувшись, мы смотрим телевизор, согнувшись, сидим на работе, даже идем по улице - согнувшись. Мы смотрим на свои башмаки, вместо того чтобы смотреть на солнце, на небо, удивляться и восхищаться жизнью.

Улыбка и прямая ровная спина - это самое быстродействующее лекарство, которое вы принимаете прямо здесь и прямо сейчас. Улыбайтесь, расправляйте плечи! Сначала будет тяжело. Я, например, привык делать это не сразу. И даже несмотря на то что я уже 15 лет не пью таблеток, не болею сам и помог поправить здоровье тысячам людей, я, так же как и вы, каждое утро заставляю себя, подчеркиваю, заставляю улыбаться перед зеркалом.

И последнее - отношение к миру. Мы живем сегодня не в золотую эпоху человечества, когда все вокруг нас прекраснодушны и добры. В мире по-прежнему хватает зла, несправедливости, жестокости. Но теперь, когда мы знаем, что ответная агрессия, ответное зло или, напротив, затаенная обида - это удар по нашему собственному здоровью, мы с легким сердцем простим им этот грех. Как сказал Иисус: «Оставим мертвецам их заботы!» У нас с вами другой путь - великие цели и великие задачи. Мы с вами будем строить новый мир, новую реальность - мир, свободный от болезней.

Относись к миру так, как ты хочешь, чтобы он относился к тебе! Желай людям здоровья!

Здоровье! В нем - смысл, в нем - великая мудрость!

Почему в любой религии, в любом вероисповедании одним из главных правил является сосредоточение на чистоте души, на чистоте помыслов? Почему, несмотря на прошедшие тысячелетия наказуем не только дурной неприглядный поступок, но и мысль о нем? Казалось бы, твои мысли никому не видны, они не причиняют никому вреда, от них никто не умирает, никто не страдает. Суть в том, что мудрые говорят о ТВОЕЙ душе. Это она страдает, она умирает, плохие мысли убивают в первую очередь самого хозяина. И напротив, хорошие светлые добрые мысли обогащают душу. Со временем они дадут богатый урожай прекрасных поступков. Злобные, гневные мысли подобны черным зернам, заглушающим добрые посевы.

Более того, нарушение заповедей ведет к изменениям на генетическом уровне. Эмоциональный взрыв, который испытывает человек, преступивший законы человеческого общежития, оставляет неизгладимый след не только в его душе, но и в его генах. Поэтому говорят о проклятии «до седьмого колена», когда потомки этого человека вынуждены своими усилиями отрабатывать грех своего предка, - это совершенно реальная вещь. Поэтому первый шаг к здоровью - сосредоточить все свои усилия, все внимание на том, чтобы в сердце, душе, разуме не было черных зерен, которые, к сожалению, прорастают очень часто.

Прорастают болезнями.

Если мы с вами возьмем семечко чертополоха и бросим в землю, из него вырастет только один сорняк. Зерна же плохих мыслей, эти страшные черные зернышки, прорастают бесконечно. Эти зерна нельзя вытащить из сердца пинцетом или даже специальными компьютерными щипцами - природа не придумала такого приспособления.

Причины заболеваний можно убрать только смехом, радостью, весельем, любовью. И поверь, дорогой друг, я провел над собой очень много экспериментов. Я потратил колоссальное количество часов, чтобы понять, навсегда ли я убираю эти зерна. Мне казалось, что, выкорчевав черный росток болезни один раз, я решаю проблему раз и навсегда. Отнюдь нет. Великий замысел природы, Бога заключается в том, чтобы мы с вами совершенствовались, убирая эти проклятые черные зерна постоянно. Чтобы мы с вами оставались здоровыми, нужно делать это бесконечно.

Если вы, олимпийский чемпион по бегу, перестанете тренироваться, через год вас обгонит любой разрядник. В этом великое изобретение эволюции. Мы должны постоянно работать над собой, постоянно совершенствоваться, бороться с причинами, подчеркиваю, не с болезнью, не с болью, не с простудами, а с причинами заболевания, убирая из своего сердца черные зерна.

И напоследок позвольте рассказать вам одну притчу. Один человек пришел к мудрецу с намерением прилюдно уличить того в незнании. Он протянул ему свой кулак с зажатой в нем бабочкой и сказал: «О, мудрый, угадай, жизнь или смерть я держу в своей ладони?» Он думал, что если мудрец ответит «смерть», то он раскроет свою ладонь и оттуда выпорхнет живая бабочка. Если же мудрец ответит «жизнь», то он незаметно сожмет кулак и предъявит перед всей публикой раздавленное тельце. Но мудрец посмотрел на него и ответил: «Все в твоих руках!»

Так и вы, читатель, держите сейчас свою жизнь или смерть в своих руках. Только от вас зависит, как вы захотите жить дальше, какие цели вы поставите перед собой: идти к богатству напролом, задевая и обижая других людей, оставляя за собой шлейф зла, несправедливости и страдая от этого морально и физически. Или выберете другой путь: соблюдая моральные и нравственные заповеди, понимая, что чистое сердце, чистая совесть, гармония с собой и окружающим миром - лучшая основа для любого бизнеса, залог вашего абсолютного здоровья.

Все в ваших руках!

ВЫКИНЬ ИЗ ДОМА ДЬЯВОЛА!

Один мудрый человек рассказал мне такую легенду.

Жил монах, он был очень набожным, и однажды он поспорил с дьяволом. Дьявол ему сказал: «Я все равно войду в твою келью!» Монах ответил: «Нет! Я тебя никогда не пущу!» И вот однажды монах открыл дверь и увидел у порога ворона со сломанным крылом, а когда он занес его в келью, ворон превратился в дьявола. «Ну что, - сказал дьявол. - Ты поспорил! Теперь выбирай свое наказание. У тебя есть три варианта. Первый вариант – ты очень сильно напиешься. Второй вариант – ты будешь развращать замужних женщин. И третий вариант – ты убьешь человека».

Задумался монах. Если я убью человека, сказал он себе, я погублю две души. Если я буду развращать замужних женщин, я погублю две души. А если я напиюсь, я погублю только одну – свою душу. Так он и решил - взял да напился! Но, напившись, он начал грешить с замужней женщиной, а когда вошел ее муж, он в пьяной драке убил и ее мужа. Маленький на первый взгляд грех обратился великой трагедией.

В этой главе я хочу поговорить с вами о том, о чем невозможно молчать, - о жизни и о смерти. Правда жизни заключается в том, что сегодня на наших глазах разворачивается трагедия массового убийства людей. Страшное горе, страшная беда убивает людей во всех уголках земли. Алкоголь – это разрешенная смерть! В России нет, пожалуй, ни одной семьи, которая не пострадала бы от этого зла. Нет ни одного человека, которого прямо или косвенно не коснулась бы эта страшная трагедия - алкоголизм.

Эта беда пронесла свое черное крыло и над моей семьей. Я лично, так же как и многие люди в России, чуть-чуть не погиб от алкоголя.

Дело было в моем самом раннем детстве. Когда погиб мой дедушка, моя бабушка очень сильно запила, и мой отец вырос практически беспризорником при живой матери. Он даже не смог пойти на выпускной вечер, потому что у него были разные ботинки. Ему повезло: он окончил школу и поступил в железнодорожный техникум, потому что там давали одежду и кормили. Закончив учиться, он стал сначала кочегаром, потом машинистом, потом поехал на Дальний Восток в поселок Ерофей Палыч, где родился я, и стал зарабатывать прилич-

ные деньги. Свою маму, мою бабушку, отец поместил в больницу, где врачи вылечили ее от этого страшного наркотика - алкоголя, и она переехала жить к моим родителям на Дальний Восток.

Казалось бы, жизнь в нашей семье наладилась, но в один прекрасный день, оставив меня, десятимесячного младенца, с моей бабушкой, мои родители пришли с работы и увидели страшную картину: бабушка, пьяная, лежала на полу и ничего не соображала, а меня рядом с ней не было. Родители подняли на ноги весь поселок и искали несколько часов. Меня, крошечного ребенка, нашли случайно – лежащим на окраине поселка, на холодной земле, среди коров. Я был уже практически синий, жизнь еле теплилась в моем детском теле. Отец настолько рассвирепел, что готов был убить родную мать, которая искалечила ему всю жизнь и чуть не убила его сына.

Но это еще не все зло, которое нам нанес алкоголь, а я называю его - разрешенный яд, разрешенная смерть. Сестра моей мамы вышла замуж за человека, который, мягко говоря, выпивал, и мои тетя и дядя всю свою молодость пропили, прожгли в страшном пьяном угаре. Я был маленьким, но хорошо помню это время. Приходя к ним домой, я наблюдал такую картину: пьяные родители, вокруг грязь, разбитая мебель, мусор и голодные дети, которые при живых родителях росли заброшенными сиротами. Страшная трагедия!

Моя старший двоюродный брат, выросший в этом аду, уже три раза попадал в тюрьму, у него родилось трое детей, но мать их бросила. Мой младший двоюродный брат Максим, очень честный, добрый, трудолюбивый парень, три раза поступал в институт, и его постоянно отчисляли, потому что он не справлялся с учебной нагрузкой. Вот так мои тетя и дядя искалечили всю свою жизнь, жизнь моих двоюродных братьев и своих внуков.

Не могу не рассказать еще один случай. В начале девяностых я жил в городе Тольятти, у меня было свое охранное агентство, и естественно, как у известного предпринимателя, личная охрана. Один из охранников - мой близкий друг и товарищ, красивый, высокий парень, мастер спорта по боксу, прекрасный семьянин, двое детей, умница-жена. Жизнь его складывалась самым прекрасным образом до одного трагического момента. 31 декабря в его доме собралась компания, они решили весело погулять, отпраздновать Новый год, и хорошенечко выпили, как это бывает на Руси. Дурь ударила в голову, они достали боевой карабин и начали стрелять по фонарям с балкона пятого этажа. В этот момент по дороге в автомобиле ехала к друзьям встречать Новый год дочь моих хороших знакомых, 19-летняя молодая женщина. Родители отпустили ее всего

на пару часов, потому что у нее родился ребенок, которому было всего лишь несколько месяцев.

И вот оно - типичное для алкогольного опьянения непредвиденное обстоятельство. Пуля, выпущенная из карабина, а у нарезного карабина убойная сила до пяти километров, срикошетила от фонаря и снесла полчерепа этой девушке, новорожденный ребенок остался без матери. Моего телохранителя, красивого молодого парня, посадили в тюрьму на десять лет. Его дети остались без отца. Пьяное развлечение обернулось страшной трагедией, горем нескольких поколений. Да если бы он был трезвым, разве он позволил бы кому-то прикоснуться к этому боевому оружию? Конечно же, нет!

А вспомните случай, который произошел в Белоруссии несколько лет назад! В городе Минске по традиции, которая уже завоевала весь мир, устроили праздник пива. Молодых ребят спаивали пивом, бесплатно раздавали сигареты, звучала громкая музыка - обычное явление в современном мире. Вдруг полил сильный дождь, и обезумевшая от алкоголя и сигарет молодежь побежала, как сумасшедшая в подземный переход метро. Произошел затор, кто-то споткнулся, упал, за ним попадали другие. А толпа пьяных, ничего не соображающих подростков, не останавливаясь, неслась дальше. Погибло пятьдесят семь девушек, их просто растоптали, раздавили до кишок. В Белоруссии объявили национальный траур, попрощаться с этими девушками пришлось около полумиллиона молодых ребят: президент Белоруссии стоит, плачет, молодежь плачет, в семьях - огромное горе.

Разве могли бы такой поступок совершить трезвые ребята? Конечно же, нет! Только алкоголь, только сигареты могли превратить нормальных, красивых, образованных ребят в зверей, в тупых животных, которые готовы были растоптать любого на своем пути.

Вы думаете, после этого случая во всех странах мира отменили День пива? Нет! Просто, проводя теперь праздник пива, организаторы предупреждают пивные компании: не продавайте пиво в стеклянных бутылках, продавайте пиво в пластиковых бутылках и в алюминиевых банках, чтобы головы не поразбивали друг другу обезумевшие от алкогольного опьянения, от пивного сумасшествия наши дети.

Почему происходят такие трагедии - и не только в России, но и по всему миру? На мой взгляд, причина заключается только в одном - в нашем с вами незнании того, как алкоголь убивает наш разум, убивает нашу душу, убивает наши тела.

Таких примеров можно привести бесконечное количество. Я думаю, что у каждого из вас есть глаза и вы видите, что происходит вок-

руг нас, у каждого из вас есть сердце, которое, так же как и мое, с болью воспринимает эту трагедию, убивающую наших родных и близких.

Так же это такое – алкоголь? Мало кто знает, а я вам расскажу, на чем основано его производство. Алкоголь начали изготавливать еще около пяти тысяч лет назад. Наши предки брали виноградный сок и запускали туда дрожжевые бактерии. Дрожжевые бактерии – страшные сладкоежки, под микроскопом очень четко видно, как они поедают сахар и выделяют свои экскременты, свою мочу, которая называется этиловый спирт. Как только концентрация этой мочи, этих экскрементов достигает одиннадцати процентов, дрожжевые бактерии в своем же дерьме и умирают. И вот вам, пожалуйста, вино ординарное. Если это вино выдержать два года и наклеить на бутылку красивую этикетку, вы получите марочное вино, оно стоит дороже, но суть его и разрушительная сила остается та же самая.

Кто-то скажет, что пьет только шампанское. Расскажу и о его производстве. В далекие времена во Франции королевскому двору вино поставляли монастыри. И вот однажды произошла осечка: бочки вина, которые предназначались для королевских особ, забродили второй раз. Бочки начали взрываться, их называли «дьявольскими винами» и входили в подвалы только в железной маске, чтобы уберечься от обломков. Все испугались, посчитав, что напиток испорчен, но один шустрый монах, которого звали Дом Периньон, сделал открытие, что, оказывается, «дьявола» можно сохранить в бутылке, если заткнуть ее горлышко пробковой крышечкой. И с тех пор шампанское распространилось по всему свету, потому что многим понравилось это игристое вино, содержащее газы. Но лишь немногие знают, почему в нем огромное количество пузырьков.

Дело в том, что дрожжевые бактерии, которым второй раз приходится перерабатывать свое дерьмо, свою мочу, корчатся от боли и перед смертью так сильно пукают, что в вино выделяются эти газовые пузырьки, которые почему-то особенно нравятся нашим молодым дамам. По своему воздействию шампанское действительно одно из самых разрушительных пособников дьявола, но почему, вы узнаете позже.

На самом деле неважно, откуда в ваш организм попадает алкоголь – через спирт, через шампанское или пиво. Самое главное, все должны знать – восемь граммов чистого спирта на один килограмм вашего веса приводят к неминуемой смерти. Вот почему в мире так много людей погибают просто от передозировки алкоголем. Но даже малые дозы алкоголя – это просто отсроченная смерть.

Однажды три американских ученых-физика Нейси, Маскау и Пеннингтон изготовили длиннофокусный микроскоп и рассматри-

вали строение глаза. Когда они навели свой микроскоп на кровеносный сосудик, они были поражены, как эритроциты, такие маленькие красные тельца, которые переносят кислород и питательные вещества по всему нашему организму, продвигаются по сосуду и не соприкасаются друг с другом. Вдруг у одного испытуемого они обнаружили, что эритроциты идут по сосуду не поодиночке, а как бы спаялись, склеились вместе, образовав тем самым своего рода виноградную гроздь. Они были удивлены этим явлением. Продолжая свои исследования, в один из понедельников они обнаружили, что такие тромбы, такие спайки появились у каждого второго человека.

И тут их осенило, и они проделали такой зверский эксперимент. Дали своему товарищу кружку пива, он ее выпил, и через пятнадцать минут его кровь на глазах наполнилась тромбами. Они посчитали, что эритроциты склеиваются в такие комки от пяти до тысячи штук. Когда они начали искать информацию по алкоголю в медицинской энциклопедии, то обнаружили, что уже триста лет медицина классифицирует алкоголь не иначе как протоплазматический яд.

Что это означает? Это означает, что даже если вы выпиваете стакан пива или фужер шампанского, молекулы спирта, которые попадают в вашу кровь, снимают отрицательный заряд с эритроцита, при помощи которого они отталкиваются друг от друга, и эритроциты немедленно начинают склеиваться.

В школьной программе, в выпускных классах вам должны были показать такой эксперимент. Если в стакане с водой разбавляется кровь и туда капается несколько капель алкоголя, кровь мгновенно выпадает в осадок в виде хлопьев. Та же самая реакция происходит и в наших сосудах, когда мы пьем стакан пива или фужер вина.

Вы можете сказать, ну и что, пусть в моей крови находятся тромбы, ничего страшного. Но дело в том, что когда этот тромб идет по большому сосуду, это еще ничего, но когда он добирается до сосудов более маленького диаметра, этот тромб затыкает сосуд, как пробка. И поскольку давление в нашей кровеносной системе нештучное, сосуд надувается и лопается. Вы часто можете видеть у алкоголиков, у людей, которые любят выпить, синие носы или красные лица с полупавшимися сосудиками - это и есть разрушенные сосуды.

Ну и что, скажет недалекий человек, можно жить и с красным лицом, зато я буду получать удовольствие от алкоголя. Но самое страшное происходит не на лице, и даже не в печени, а в нашем головном мозгу. Дело в том, что мозг максимально концентрирует алкоголь. Как мы с вами знаем, наш головной мозг состоит из пятнадцати миллионов нейронов, связанных между собой тончайшими

сосудами. Чтобы эритроциты могли доставить кислород и полезные вещества до нейронов, им приходится по этим тонким сосудам выстраиваться друг за другом в цепочку. Как только маленький тромб попадает в сосудики головного мозга, он сразу же их закупоривает, а через пять-семь минут кислородного голодания клетки головного мозга умирают. В нашем черепе температура плюс тридцать шесть градусов, и погибшие клетки сразу же начинают разлагаться. По своей тяжести поражение мозга алкоголем можно сравнить с черепно-мозговой травмой.

С одной стороны идет отравление мозга трупным ядом, с другой стороны, организм, пытаясь убрать этот трупный яд, накачивает в мозг огромное количество жидкости, чтобы вымыть его оттуда. Вот почему после употребления алкоголя у нас в прямом и в переносном смысле раскалывается голова от боли. Не зря ученые говорят, что человек, который употребляет алкоголь, мочится в туалете своими мозгами. После каждой кружки вина, после каждой бутылки пива, после каждого фужера шампанского в вашем головном мозге образуется целое кладбище мертвых клеток. Не зря великий поэт Сергей Есенин когда-то написал свои пророческие строчки:

...Словно ветер осенний листву осьытает мозги алкоголь!

Теперь вы знаете, почему люди, выпив алкоголь, ведут себя неадекватно, неестественно. Если тромбы попадают в мозжечок и парализуют его клетки, то человек начинает терять равновесие, еле стоит на ногах, если эти тромбики попадают в нравственный центр мозга, человек звереет, и про таких людей говорят, что трезвым он так никогда бы не сделал. Когда тромбы поражают зону памяти, утром люди просыпаются и не помнят, что было вчера. Кто-то может сказать: как смешно, как весело, - но бывают ситуации очень страшные.

Расскажу вам случай, который произошел в городе Новосибирске. Дело было опять же под Новый год. В те дни стоял страшный сорокаградусный мороз. Отец с сыном пошли в гараж, в погреб за соленьями и картошкой. Отец отрыл гараж, попросил сына, чтобы он пока набирал картошку, доставал оттуда банки с огурцами, с соленьями, а сам решил поздравить соседа по гаражу с Новым годом, а чтобы в гараж никто не зашел, он взял и закрыл дверь на замок. Пошел к соседу, выпили хорошо, память у него отключилась, наутро проснулись, он подбежал к горожу, открыл дверь, а сын сидит рядом с ней, весь покрытый инеем. Под его изодранными в кровь ногтями было огромное количество краски, потому что он стучал и старался открыть дверь до последнего, но кто в гаражах на тридцать

первое число мог бы услышать стук мальчонки. Отец не выдержал этой трагедии и повесился в этом же гараже.

Алкоголь – это убийство! Это убийство наших детей, это убийство нашей нравственности, духовности, это убийство целого народа. А молодежи особенно важно знать, что даже стакан пива, рюмка вина несет в себе страшную разрушительную силу.

Вы знаете из своего опыта, что спирт является прекрасным растворителем жира. Когда в наш организм попадают молекулы спирта, они разрушают оболочки наших клеток, которые состоят из полисахаридов и из молекул жира. Глупец может сказать, ну и что, пусть алкоголь убьет у меня несколько миллионов клеток, у меня же их миллиарды! Все правильно! Но есть клетки, которые отвечают за репродуктивные функции.

Сегодня речь идет уже не просто о нашем здоровье, а о выживании целой нации, целой страны. Сухая статистика говорит, что сегодня в России рождается огромное количество неполноценно развитых детей, детей, отмеченных необратимой печатью уродства, олигофрении, разрушается генофонд России. В некоторых регионах России количество новорожденных детей с физическими, психическими отклонениями уже зашкалило за шестьдесят процентов, а это значит, уже через сорок-пятьдесят лет эти регионы просто вымрут. И эти цифры растут с каждым годом. Ежегодно от пьяных родителей (а алкоголь влияет на клетки еще спустя 20 дней после распития) рождается 200 тысяч дефективных детей, от многих из которых родители отказываются и бросают их в детских домах и домах малютки.

Почему? Да потому, что наша молодежь с утра до ночи пьет пиво, вино, алкогольные коктейли, и никто даже ни на секунду не задумывается, что уроды, сиамские близнецы, которые рождаются в больницах, – это прямое следствие, результат всего лишь одной злосчастной бутылки пива.

Разумный человек на одну чашу весов своей жизни поставит жизнь своего ребенка, своих близких, родных, на другую чашу поставит бутылку пива, шампанского, вина, водки и скажет себе: ну разве удовольствие, которое я получаю от бутылки пива, от стакана вина, шампанского или от рюмки самогонки, может стоить жизни моего рода, моего здоровья, здоровья близких?! На Руси (а Россия до 1913 года была самой непьющей страной в Европе) говорили так: если в доме покойник, дом горит с одного угла, если в доме пьяница, дом горит с четырех углов.

Почему еще очень опасно употреблять в любом количестве алкоголь в России? Россия – это единственная страна, где вечная мерзлота покрывает семьдесят процентов территории. Французам, итальян-

янцам, грузинам, молдаванам, южным народам алкоголь приносит меньше вреда, хотя поверьте мне, я долго жил во Франции и знаю, сколько там с алкоголем связано трагедий, но зависимость южных народов от алкоголя, которые постоянно в своем рационе употребляют виноград, намного меньше, чем северных народов.

Почему это происходит? Все очень просто: у южных народов эволюционно за тысячи лет выработан такой фермент, который называется алкогольдегидрогеназа, нейтрализующий воздействие алкоголя на организм. У северных народов этого фермента нет, вот почему чукче достаточно выпить пять рюмок, и он уже превращается в алкоголика, вот почему северные народы полностью спились или спиваются в нашей многострадальной матушке-России.

А теперь я вам расскажу, почему пиво и шампанское наносят больший вред, чем водка, спирт и самогон. Дело в том, что пузырьки углекислого газа начинают внедрять алкоголь в слизистую оболочку ротовой полости сразу же, как только вы сделали глоток пива или шампанского. Если вы пьете крепкий алкоголь, то он начинает растворяться только в пищеварительном тракте, а легкий алкоголь, такой как пиво или шампанское, уже через пятнадцать минут начинает воздействовать на наш головной мозг, закупоривать его сосуды огромным количеством тромбов. Вот почему в народе говорят, что шампанское или пиво «ударил в голову»! Это начинается необратимый процесс уничтожения клеток головного мозга.

Но это еще не вся беда, которую нам наносит это страшный про-топлазматический яд под названием «алкоголь». Ученые сделали такой эксперимент: взяли две группы крыс, одна группа крыс питалась обычной пищей, второй же группе в пищу добавляли немного пива. Затем сделали лабиринт с тремя ловушками. В центр лабиринта поместили кусочек сала, выпускали крыс и засекали, сколько крысы потратят времени, чтобы его найти. Обычная крыса в первый раз добиралась до кусочка сала за пятнадцать секунд, во второй раз на две секунды меньше, в третий еще на две секунды меньше, в четвертый раз крысы достигали сала за три секунды. А вот «пивные» крысы, как отмечают исследователи, еле передвигали ноги, им было лень искать пищу, хотя они были очень голодны. Они заползали в ловушку, и из этой ловушки их приходилось вытаскивать линейкой, потому что они не хотели дальше искать. В первый раз у них ушло на поиск сала полторы минуты, во второй раз две минуты, в третий раз три минуты.

Этот эксперимент очень четко доказывает, что даже, казалось бы, такой безобидный, легкий напиток, как пиво, на самом деле раз-

рушает наш интеллект, нашу способность к творчеству. От алкоголя в первую очередь страдают высшие функции мозга – способность анализировать, обрабатывать и классифицировать информацию, и на основе этого вырабатывать новое знание. Это способность принимать решение. Способность творить и создавать нечто новое. Без этих высших функций мозг становится лишь придатком инстинктов, обслуживает только телесные потребности.

Зная и понимая это, становится страшно, когда мы видим огромное количество молодежи, которая с утра уже идет с бутылками, с банками пива. На наших глазах убиваются наши дети, наши внуки, на наших глазах убивается будущее нашей страны, мы же при этом считаем, что это нормально, мы же к этому уже привыкли. Мы не можем понять одной истины: речь идет о нашей с вами жизни или смерти.

Почему мы не можем этого осознать? Почему мы так спокойно смотрим на это убийство, на то, как молодежь покупает пиво, вино, шампанское? Да потому что нам с вами никто не говорил о том, какую разрушительную силу имеет этот ужасный яд. Напротив, нам расхваливают марки вин, нам рассказывают, что с чем принято пить, и постепенно начинает казаться, что пить – это нормально. И люди пьют, потому что вроде бы так принято, так делают все, и не обращают внимания на здоровую реакцию любого живого организма, которая заставляет выворачивать желудок наизнанку, чтобы только освободиться от этого яда.

Животные иногда бывают умнее людей. Я расскажу вам об исследовании, которое проводили в одном из научно-исследовательских институтов. Ученые исследовали поведение одномесечных поросят в группе. От десяти маток взяли по одному поросенку и поместили их в один загон. Интересно, что вполне «культурные» поросята сразу же стали жить по законам дикой природы. Поросята очень долго дрались, выясняли, кто из них сильнее, кто вожака стада, но со временем в загоне образовалась стройная иерархия. Когда приносили корыто с едой, сначала подходил и ел вожак, потом второй, третий, и был полный порядок в их социуме.

Но однажды исследователи добавили в пищу для поросят три литра пива и поставили это корыто в загон. Сначала подошел вожак, долго нюхал, долго присматривался, потом все-таки начал есть, потом поел второй, третий, четвертый, и здесь в загоне началась невообразимая драка. Маленькие поросята превратились в каких-то свирепых хищных животных, которые готовы были уничтожить друг друга. Когда на следующий день исследователи повторили тот же самый эксперимент и поставили еще одно корыто с едой

и пивом, вожак поросят подошел и, как только унюхал запах алкоголя, сразу же своим пяточком перевернул это корыто. Исследователи повторили этот эксперимент, и опять результат был тот же самый - поросенок снова перевернул корыто с пивом.

Выходит, что поросята умнее нас, людей? Посмотрите, даже маленький поросенок чувствует, какое страшное зло несет пиво, мы же с вами этого не понимаем.

Нам внушают через рекламу, что пиво, вино, шампанское, сигареты - это не наркотики. Смотрите, что происходит, какое идет массовое заблуждение. Мы приходим с вами в продуктовый магазин и видим: вот стоит молоко, йогурт, крупа, чипсы, и тут же рядом - сигареты, алкоголь. Тем самым нам показывают, что алкоголь - это такой же пищевой продукт как сгущенка, макароны или конфеты. Но на самом деле вы-то теперь понимаете, что это страшный яд, вы-то теперь понимаете, что означает реклама для молодежи «А кто пойдет за Клинским?» На самом деле, можно смело перефразировать эту рекламу и сказать «Кто пойдет за смертью? Кто пойдет за болезнями? Кто пойдет в могилу?»

Есть среди наших государственных деятелей безумцы, которые призывают нас к культурному питию, которые говорят, что напиваться нельзя, а вот «культурно» пить - это полезно. Такие видные ученые как академик Федор Углов, профессор Владимир Жданов очень долго выясняли, а кто же автор этой теории культурного питания, но не нашли ни одной известной фамилии: все какие-то вино-торговцы и винопромышленники. Зато мы с вами точно знаем, кто в России авторы теории абсолютной трезвости. Это такие великие имена как Федор Достоевский, Лев Толстой, академик Бехтерев, академик Углов, академик Мечников, академик Павлов. Великие люди, умнейшие люди России все выступают за абсолютную трезвость. А другого пути у нас с вами нет.

Самое страшное зло приносят те люди, которые призывают нас культурно выпивать. Я вам объясню, почему. Когда рекламу пива наши с вами дети, внуки видят по телевизору, это еще полбеды, но когда наши дети смотрят, как родители в любой праздник, будь то день рождения или Новый год, наливают себе вино, наливают шампанское, наливают пиво, водку, веселятся, смеются, играют на гитаре, празднуют, - это уже настоящая беда. Вдумайтесь! Разве это не самая мощная реклама, которая только может быть в мире?! После такой рекламы на следующий день вы можете сказать своим детям, что выпивать - это очень плохо, курить - это очень плохо, но вы-то у себя дома каждый праздник рекламируете этот яд, вы-то пропагандируете его своим поведением. Не говоря ни слова, вы своими

действиями делаете алкоголю такую рекламу, которую невозможно сделать даже по телевизору.

Недавно, будучи в Тольятти, я встретился с одним своим старым другом. Мы с ним не виделись много лет, и он мне рассказал свою ужасную историю, но вы таких историй знаете не меньше, чем я. Мой друг занимался бизнесом, поднял хорошую фирму, все у него в семье было ладно. У них был единственный ребенок, на которого они с женой надыхаться не могли, водили его в лучшую музыкальную школу, в лучшие спортивные секции, в лучший частный колледж. С ним занимались лучшие репетиторы, они вкладывали в своего сына, в своего наследника, все самое лучшее, но когда их сын подошел к двадцатилетнему возрасту, он вдруг превратился в алкоголика, спился и погиб.

Когда я сказал другу, что смерть сына - это его рук дело, мой друг чуть не набросился на меня с кулаками. Да, говорю, я помню, что ты объяснял своему сыну, что пить - плохо, а сам каждый Новый год, каждый праздник что делал? Рекламиривал алкоголь! Вы с женой выпивали, смеялись, радовались, вы были прекрасной живой рекламой для вашего сына, и он скопировал вас, он начал делать то же самое, что и вы, родители. Дети не слышат, что мы говорим, дети делают то, что мы с вами делаем, и вот он погиб, не стало ребенка, теперь твоя фирма никому не нужна, вся жизнь прошла насмарку. Вот в чем самая страшная вина родителей.

Спившиеся люди не приносят обществу никакого вреда в пропаганде алкоголя. Любой ребенок, любой юноша, девушка, видя, что в грязи, в луже валяется алкоголик, подсознательно не хочет быть таким, как он. А вот «культурное питье», шампанское, вино, пиво, которое мы с вами распиваем по праздникам, да, к сожалению, уже и не только по праздникам, - это является самой мощной, самой страшной, самой эффективной рекламой для наших детей, и пенять нам не на кого.

Все вы видели популярный фильм Эльдара Рязанова «Ирония судьбы, или С легким паром!». Талантливый фильм, снятый талантливым человеком, которого я очень люблю, и до того момента, пока я не узнал правду об алкоголе, я считал, что это самый прекрасный фильм в нашей стране. Но на самом деле, посмотрите, кто пьет водку, кто напивается по сюжету этого фильма? Не грузчики, не чернорабочие! В бане напиваются уважаемые люди - врачи, в квартире напиваются учителя. Посмотрите, какая прекрасная реклама алкоголя!

Праздновать выпускной вечер в школе стало уже хорошей традицией в России, и что мы видим? Родители наливают своим детям шампанское, наливают вино, тем самым как бы подталкивая к этой

самой могиле, к самой этой холодной пропасти, к смерти. Сначала к смерти духовной, интеллектуальной, а потом и физической.

Друзья! Настал решающий момент! Жить или не жить! Продолжать убивать наших детей или прекратить это зло, сбросить с себя дьявольское наваждение!

Как же нам остановить это зло? Может быть, депутаты, сенаторы, слуги народа помогут нам в этом? Никогда этого не будет. Потому что они точно такие же люди, как мы с вами, потому что они тоже не знают, что творят.

Единственный способ остановить эту смерть - это лично самому отказаться от алкоголя! Если вы хотите что-то изменить в нашей жизни, начните с себя! Прочитав этот материал, узнав эту правду о смерти, о жизни, вы должны просто взять весь алкоголь, который у вас есть дома, и вылить немедленно. И это будет единственный способ остановить это массовое убийство!

Начинать нужно с себя.

Нужно хорошо осознавать, что в мире существует огромное количество заблуждений, особенно в области алкоголя.

Кто-то вам может сказать, что если, выпивая, хорошо закусывать котлетами, пельменями или другой калорийной пищей, то алкоголь не так разрушает наше здоровье. Это ложь! Великий ученый Павлов, нобелевский лауреат, еще в 1906 году доказал, исследуя человека, что алкоголь разрушает наше пищеварение. Дело в том, что внутри нашего пищеварительного тракта живет около четырехсот видов микроорганизмов, которые являются частью нашей иммунной системы. Они помогают нашему организму переваривать пищу, и в то же время защищают наш организм.

Так вот, когда вы выпиваете алкоголь, да потом еще закусываете жирной белковой пищей - мясом, маслом, сметаной - происходит вот что: сначала вы убиваете эти микроорганизмы этиловым спиртом, затем вы помещаете в свой кишечник белковую пищу, которую ваш организм не может переварить. А температура у нас тридцать шесть градусов, белок начинает разлагаться, выделяется трупный яд. Вот почему с похмелья у людей, которые хорошо выпьют и закусят, изо рта идет гнилостный запах - это действительно запах гниющей пищи в их кишечнике. Человек выпил, закусил, погулял, повеселился, лег спать, пища ночью гниет, выделяются яды, идет страшное отравление организма. Так что, друзья, не попадайтесь на эту удочку, не заблуждайтесь: алкоголь нельзя нейтрализовать никакой закуской, наоборот, эта закуска будет гнить в вашем кишечнике и еще больше вас отравлять. Яд - он и есть яд! Убийца - он и есть убийца! И его нельзя ничем остановить.

Еще одно массовое заблуждение, жертвой которого оказался и ваш покорный слуга. Большинство людей считает, что некачественный алкоголь, алкоголь, в котором находится много сивушных масел, кислот, всяких ядов, вреден, а вот качественный алкоголь менее вреден. Это заблуждение привело лично меня в алкогольную промышленность. В девяносто пятом году я прочитал в газете статью и ужаснулся: только за 1995 год в России от некачественного алкоголя умерло более 43 тысяч человек

Вдумайтесь! За один год! В Афганистане за несколько лет войны погибло восемнадцать тысяч человек, и это была национальная трагедия, об этом говорили с утра до ночи все газеты, все телеканалы страны. А здесь в мирное время погибло 43 тысячи человек - и всем хоть бы что, никто этого даже и не заметил.

Я принял решение помочь людям и тогда придумал теорию защищенного качества, создал мощную службу безопасности, обещал каждому честному человеку сто тысяч долларов, если он найдет поддельную водку «Довгань». Это сработало, люди стали покупать мою качественную водку, и я даже, честно скажу, гордился тем, что спасаю жизни людей.

Для меня это было главным в моей деятельности. Хоть я и не знал страшной правды об алкоголе, но уже тогда подсознательно призывал людей не пить, не убивать себя, закаляться, заниматься спортом, развиваться духовно и физически. И вы знаете, чем дольше я занимался алкоголем, тем больше я чувствовал раздвоение в душе. С одной стороны, я призываю людей быть здоровыми, мудрыми, умными, развиваться, а с другой - выпускаю водку, получаю на этом прибыль. В 1998 году я понял, что дальше так жить не могу - даже не зная всей правды об алкоголе, я сердцем чувствовал, что что-то не так.

Сегодня я понимаю, что, как и миллионы людей, был жертвой заблуждения о том, что алкоголь может быть менее вредным. И когда я в девяносто восьмом году принял решение окончательно, раз и навсегда отойти от алкогольного бизнеса, мои друзья не понимали меня, как я могу отказаться от налаженного бизнеса, став профессионалом, известным человеком, водку которого ставят в один ряд с мировыми марками.

Я им объяснил, что дело в том, что это идет вразрез с моими убеждениями. Я считаю, что смысл жизни любого человека - это духовное, физическое развитие, смысл жизни любого человека - это делать добро на земле, мы для этого живем, мы для этого родились, и я не могу предать свои убеждения, я не могу предать свою душу. Нет никаких денег, нет никакой прибыли, которая позволила бы

продать самого себя, свою жизнь, свои убеждения. Я ушел из этого бизнеса, но поверьте мне: если бы я знал эту информацию, которую я сейчас вам рассказываю об алкоголе, раньше, я бы в жизни не подошел к этому бизнесу. Вот уже семь лет, как я абсолютно не употребляю алкоголь ни в каком виде.

Наше с вами сознание наполнено заблуждениями! Очень мало в мире честных врачей, которые говорят правду. Очень мало в мире людей, которые знают правду. Недавно я прочитал интервью выдающегося хирурга нашего времени Дебейко. Корреспондент у него спрашивает: «Скажите, пожалуйста, а какая доза алкоголя безвредна для организма?» Дебейко спокойно отвечает: «Любая доза алкоголя вредна!» Наш корреспондент не успокаивается и продолжает дальше задавать вопросы: «Ну как же, для того чтобы снять стресс, для того чтобы расслабиться, какая, с вашей точки зрения, доза алкоголя безвредна?» Дебейко - честный человек, он сказал: «Нет! Алкоголь в любых дозах вреден для нашего организма!» Но таких честных людей очень мало. И информацию, насколько вреден этот страшный яд, этот страшный убийца - алкоголь, - никто до нас не доносит.

Сегодня я понимаю, почему в России каждый год от сердечных заболеваний умирает более одного миллиона двухсот тысяч человек. Ведь тромбы попадают не только в наш головной мозг, они еще попадают и в наше сердце. Если тромбы дошли до сердца, у человека случается инфаркт миокарда, если попали в головной мозг – у человека происходит инсульт. Вы только вдумайтесь, сколько родных и близких теряет каждый человек! Такого массового убийства не знала ни одна цивилизация!

Самое страшное в этом убийстве то, что мы-то с вами разумные люди, мы живем в двадцать первом веке. Есть современные средства массовой информации, которые позволяют мгновенно донести это знание до самого глухого уголка планеты. Но, к сожалению, телевидение еще больше нас добивает. Сегодня с утра до ночи по российскому телевидению идет пропаганда насилия, проституции, наркомании и, конечно же, алкоголя.

Алкогольная индустрия взялась уже за наших самых маленьких детей. «Даже детям трудно выдержать темп современной жизни, не выпивая», - гласит рекламный слоган одной известной компании, которая выпустила безалкогольное пиво чуть ли не для младенцев. «По вкусу и запаху это пиво практически неотличимо от того, что пьют взрослые», - похваляются при этом изготовители. Комментарии, как говорится, излишни!..

Как-то я прочитал интервью основателя группы «Ума Турман», и мне этот человек очень понравился. Он писал, как он шел к своей известности, как ему было тяжело, когда он работал официантом, чернорабочим. Он приходил в храм и постоянно просил у Бога изменить его жизнь, послать ему славу, известность. И что же произошло дальше? В командировке в гостинице я случайно включил телевизор и вижу, что по телеканалу МУЗ ТВ идет награждение музыкальной премией, и эту премию получают замечательные музыканты, ансамбль «Ума Турман». К ним подходит корреспондент и спрашивает их: «Ну что вы сейчас будете делать?» И этот солист отвечает: «Мы сейчас пойдем и напьемся!»

Я был настолько поражен его ответом, я себе задал только один вопрос: разве ради этого ты просил Бога, чтобы он тебе помог, чтобы Бог дал тебе карьеру, чтобы ты стал богатым и известным?!

Телевидение убивает наших детей, некоторые подонки-журналисты убивают наших детей, кто-то сознательно, кто-то бессознательно, и ничто в жизни не может защитить ваше потомство, кроме вас самих, а как это сделать, вы уже знаете. Просто взять из холодильника, из всех шкафов алкоголь, вылить и забыть про него. Раз и навсегда личным примером показать всему миру, что можно спасти своих детей, внуков, можно спасти будущее нашей страны.

Конечно же, встанет вопрос: «А как же веселиться? Как справлять Новый год? Как без шампанского, без вина устроить праздник, юбилей или день рождения?»

Я могу вам рассказать о своем личном опыте. Шесть лет назад я перед собой поставил цель - изменить свою жизнь, изменить жизнь людей. Я понял, что мы с вами не можем после себя оставить нашим детям, внукам, потомкам то зло, ту глупость, то ежедневное убийство, которое происходит в нашей стране, мы должны что-то делать. Я понял, что нужно искать единомышленников, нужно искать друзей, объединяться, спланировать вокруг какого-то интересного дела. И тогда мы создали великую команду, великую компанию EDELSTAR.

Это название переводится как «благородная звезда». Каждый из вас, каждый житель нашей земли - это благородная звезда, каждый житель нашей земли - это драгоценная звезда, ибо он уникален. Миллионы лет до вашего рождения, миллионы лет после вашего рождения, никогда больше не будет в мире такого уникального исключительного человека, как вы. И мы, прогрессивные, думающие люди, можем вместе противостоять этому вселенскому злу, этому дьяволу, который убивает наши сердца, наших детей, который лишает нас будущего, нашей жизни.

Мы стали новаторами во многом. До прихода в нашу компанию люди не имели даже малой толики тех знаний, которыми владеют сейчас. Но самое главное, что EDELSTAR - это не просто богатство, не просто большие возможности для каждого человека независимо от того, где он живет и сколько ему лет. EDELSTAR - это еще великие, духовные ценности.

EDELSTAR - это великий проект нашего тысячелетия, проект, который создает здоровую среду. Почему я говорю об этом? Потому что EDELSTAR - это республика, в которой нет алкоголя, нет наркотиков, нет пива, нет шампанского, нет вина, нет этого дьявола. Самые разные люди, разного возраста, разного вероисповедания, объединяются в одном стремлении изменить свою жизнь, заработать честно свои деньги, стать богатым, победить этого дьявола под названием «разрешенные наркотики». Поверьте моему опыту, веселиться без алкоголя, радоваться жизни без этого наркотика, подавать правильный пример нашим детям, внукам, легко может каждый житель планеты. Попробуйте, и вы убедитесь! Если не можете сами, приходите к нам в Республику EDELSTAR!

Я уже рассказывал в предыдущих главах о нашем отдыхе на корабле, когда бармены восприняли нашу здоровую, счастливую команду, как некую секту, потому что мы не употребляем алкоголь. Но поверьте, таких людей как мы с каждым днем становится все больше!

Сегодня уже сотни тысяч людей ведут здоровый образ жизни, защищая тем самым свои семьи, защищая своих детей, внуков и будущее своих стран от этого страшного дьявола - алкоголя. Вы обязательно найдете единомышленников!

Вы спросите, а разве может быть так, чтобы целые страны не пили? Да! Конечно! Посмотрите, страны мусульманского мира - целые государства живут без алкоголя, они счастливы, они рожают прекрасных здоровых детей. У них прекрасное будущее, их продолжительность жизни растет, растет их благосостояние. Нам же с вами нужно бороться за свое будущее, нужно проявить мудрость, смелость и отказаться раз и навсегда от этого страшного яда. Раз и навсегда, без компромиссов!

Прочитав эту главу, вылейте весь алкоголь, который у вас есть в доме! Это единственный путь спасти себя и свое потомство, это единственный путь к здоровой счастливой жизни, других путей просто не бывает.

Победа будет за нами!

УСПЕХ И ПИТАНИЕ

Связан ли ваш успех напрямую с вашим питанием?

Да. В бизнесе перегрузки не меньше, чем в спорте, может быть, даже и превосходят их. Но возможны ли высокие спортивные достижения при хаотичном непродуманном питании? Конечно, нет. То же самое и в бизнесе. Более того, когда я вижу толстых, раскормленных бизнесменов - а когда-то я и сам был таким, - я не считаю их успешными людьми.

Излишний вес - это проблема для здоровья, для жизни. Излишний вес убивает нашу энергию, наше эмоциональное состояние.

Можно ли толстого человека считать умным? Конечно, нет. Знаю по себе. Когда у меня было сорок килограммов лишнего веса, помимо комплекса на пляже, в общественной бане, даже просто стоя у зеркала, я испытывал физическую и моральную слабость. Я оправдывал свой лишний вес особенностями работы и отказывался признать, что позволил обстоятельствам быть выше чувства самосохранения.

Представьте: вам за день нужно пройти тридцать километров. У вас есть два варианта: первый - идти налегке, в кроссовках и удобной одежде. Такая прогулка покажется вам развлечением, удовольствием. И второй - идти, взвалив себе на плечи сорок килограммов. В этом случае тридцать километров обернутся для вас сущим адом!

Правильное питание - это не только наше с вами здоровье, но и энергия, которую мы получаем в течение дня и которая так необходима для наших с вами бизнес-достижений.

Больше половины населения развитых стран страдает от избыточного веса. Ожирение является причиной огромного количества заболеваний, комплексов, стрессов и разнообразных фобий. Шесть человек из десяти мучаются вопросом: «Как избавиться от лишних килограммов, где найти волшебную диету?» Избыточный вес объявлен болезнью века, о ней пишут и в дамских журналах, и в мужских, вещают по телевидению и радио. Для медиков избыточный вес стал настоящей «золотой жилой». Сотни клиник предлагают несчастным свои услуги вплоть до стационарного лечения под наблюдением 20-30 врачей разного профиля. Инъекции, озонотерапия, голодание и, конечно, диеты... Диеты,

диеты, диеты... Кефирная, фруктовая, соковая, безбелковая, раздельная, чайная, растительная - сотни, тысячи разных диет. Но даже перепробовав их все, человек, как правило, возвращается к одному и тому же.

К исходному избыточному весу.

Рискую вас шокировать, но я глубоко убежден: диеты придумали либо дураки, либо жулики. И поэтому - никаких диет! Абсолютно никаких! Представьте огромный грузовик и легкую гоночную машину. И то и другое называется одним словом - «автомобиль». Но топливо для них, запчасти, смазочные материалы требуются абсолютно разные. Эти автомобили просто разные.

Различие между двумя людьми, живущими на земле, еще больше. Мы живем в разных климатических зонах, имеем разную структуру питания, мы разного возраста. Даже два брата или две сестры имеют порой абсолютно разную конституцию и свои физиологические особенности. В разное время года, в стрессовой ситуации или во время отдыха, на работе, летом, зимой, замерзая или изнывая от жары, отдельно взятому организму требуются совершенно разные продукты и разное их количество. И если очередной умник или шарлатан объявляет о том, что есть новая супердиета, которая поможет всем, ну, если не всем, то как минимум большинству, знайте: эта диета принесет только вред.

Чтобы вы могли разобраться, как вам лично бороться с лишним весом, я хочу перечислить несколько причин его возникновения.

Первая причина: генетическая наследственность.

У людей, генетически предрасположенных к набору веса (к ним, кстати, отношусь и я), лишний вес откладывается мгновенно. По всей видимости, наши предки жили в условиях, где больше шансов выжить имели те, у кого очень быстро и эффективно создавался запас подкожного жира. Есть люди и другого типа. Они, напротив, не могут набрать вес, сколько бы ни ели. У меня есть знакомые, которые не могут набрать ни одного лишнего не то что килограмма - грамма. Значит, их предки жили в условиях, где избыточный вес служил фактором, сокращающим жизнь.

С генетикой спорить, увы, бесполезно. Что досталось от природы, от родителей, с тем мы и живем. Надо просто это понимать и не делать из этого проблемы.

Вторая причина: доступность продуктов и их разнообразие.

Человек - единственное животное на земле, страдающее ожирением. Возникает вопрос: почему природа создала самое совершенное существо на земле, обделив его механизмом регуляции веса?

Все очень просто. Человек живет на земле миллионы лет. И лишь недавно научился сохранять продукты и перемещать их быстро на большие расстояния. Появилась возможность потреблять совершенно разные продукты независимо от времени года и места проживания. Тысячи лет назад у человека не было такого выбора, и его питание было привязано ко времени созревания тех или иных плодов или к результатам охоты. Созревали яблоки - люди питались яблоками, затем подходили орехи - питались орехами.

Попробуйте поесть хотя бы неделю одни яблоки - вы сразу почувствуете, как организм скажет вам «стоп!». Вы не сможете съесть их много: организм потребляет ровно столько, сколько ему нужно для жизнедеятельности.

Природа мудра и за миллионы лет выработала и отладила четкие механизмы регулирования нашего аппетита. Наш мозг точно знает, сколько нам нужно съесть того или иного продукта, когда и в каком количестве. Но современная цивилизация вводит наш мозг в заблуждение: обилие и доступность красиво разложенных в супермаркете продуктов, как ни странно, затрудняют выбор: хочется всего и сразу.

На выработку механизма регуляции организма в условиях разнообразного, внесезонного питания уйдут, возможно, столетия, а может быть, и тысячи лет. Естественно, мы с вами до этого не доживем.

Третья причина: малый расход калорий.

Это одна из самых главных причин. Всего 200 лет назад людям приходилось выполнять огромное количество физической работы. Наши предки ходили пешком или ездили верхом в тысячи раз больше, чем мы, потому что не знали автомобилей, самолетов, трамваев и даже велосипедов. А какие энергозатраты требовались при обработке земли вручную, без тракторов и комбайнов! Сколько нужно было энергии, чтобы построить жилье, загнать зверя на охоте или победить противника на войне. Просто возьмите калькулятор и посчитайте, какие нагрузки получал человек в те времена и какие получает сегодня. Ручаюсь, вы не имеете и половины!

В молодости я занимался профессиональным спортом - греблей на байдарках. Этот вид спорта требует колоссальных затрат энергии. Мы тренировались по 6-8 часов. Наш рацион состоял из большого количества продуктов. Например, за обедом мы могли съесть по 6 стаканов сметаны, по полторы курицы, огромное количество хлеба, овощей, всяческих сладостей и десертов. Но уже через три часа непрерывной тренировки все это перерабатывалось и

исчезало. У нас не оставалось ни одной лишней калории, и мы не имели ни одного грамма лишнего веса. Наоборот, я отчетливо помню чувство постоянного голода, которое даже сегодня провоцирует меня на излишества.

За исключением нескольких профессий, связанных с большими физическими нагрузками, современный человек двигается крайне мало. К его услугам множество механизмов и приспособлений: лифт, трамвай, машина, велосипед, самолет, железная дорога, комбайны, подъемные краны. Достаточно лишь нажать кнопку.

Небольшие физические нагрузки в сочетании с обильным разнообразным питанием: как в таких условиях у человека не появится лишний вес!

Четвертая причина: психология.

Стрессы, перегрузки, давление на психику возрастают с каждым годом. Посмотрите, как изменился мир! Моя бабушка впервые увидела самолет - совершенно примитивный аэроплан - только в 15 лет. Я сегодня летаю на сверхскоростных лайнерах, которые перевозят миллионы людей в день. Разница - в два-три поколения. Темп жизни стал сумасшедшим, мегабайты информации преследуют нас отовсюду, в день нам приходится принимать тысячи разнообразных решений.

Одним из мощнейших инструментов снятия стресса является пища. Вкусно поесть, получить быстрое мгновенное удовольствие от хрустящей корочки жареной курицы, от сладкого пирожного. Это своего рода защита, необходимая психике в наше время бешеных темпов и скоростей.

Пятая причина: глупость родителей.

Вспомните, как вас в детстве уговаривали съесть еще ложечку каши «за маму, за папу, за бабушек и дедушек». Родители искренне полагали, что это делается нам во благо. На самом деле все наоборот. Заставляя ребенка с помощью уловок и уговоров съесть все до последней ложки, мы с детства приучаем его к перееданию. Детский организм совершенен и сам знает, сколько ему нужно калорий. И когда сердобольная бабушка говорит: «Ну, съешь еще ложечку, посмотри, какой ты худой - одна кожа да кости!» - и буквально впихивает в ребенка кашу, которую он в принципе есть не хочет, создается привычка переедания, которая в будущем приведет к ожирению. Так что, дорогие дедушки и бабушки, оставьте своих детей в покое, пусть они едят столько, сколько хотят!

Мы с моей супругой принципиально не заставляем, не мотивируем детей есть. Когда ребенок проголодается, он сам попросит накормить его.

Шестая причина. Заблуждения в области питания.

Заблуждений в области питания так много, что перечислять их можно сутками напролет. Например, выдающийся Энтони Робинсон в своей замечательной книге «Беспредельная власть» пишет: «Нельзя пищу запивать большим количеством воды, потому что желудочный сок разжижается и пищеварение идет намного медленнее». Глупейшее заблуждение. Если вы с утра наелись, к обеду, независимо от того, запивали вы завтрак большим количеством воды или не запивали, вы все равно захотите есть. И таких заблуждений бесконечное множество.

Как-то я спросил у своего друга, учителя и выдающегося ученого в области питания Владимира Борисовича Толстогузова, вредно ли мясо. Он улыбнулся и сказал: «Владимир Викторович, о питании современная наука знает только одну десятую процента. Вдумайтесь, даже не процент, а одну десятую процента! Поэтому я не могу дать вам никаких рекомендаций. Слушайте свой организм. Вслушайтесь в него, изучайте его сами».

Седьмая причина: экология.

Население планеты растет с огромной скоростью. Земля истощается, ее плодородный слой становится тоньше. Где тот прекрасный лесной, луговой воздух, наполненный ароматом трав и цветов, которым дышали в молодости мои родители?! За это время изменился не только состав воздуха, но и состав потребляемых нами продуктов. Мы с вами сегодня используем в приготовлении пищи продукты, только внешне напоминающие настоящие огурцы, морковь, картофель, яблоки. На самом деле содержание современных овощей и фруктов и тех, что выращивались 100 лет назад, абсолютно разное. Разное по составу питательных веществ, витаминов и микроэлементов.

Так называемое индустриальное питание - искусственные супы, каши и т. д. - тоже вносит свою лепту. Мы едим много, но не насыщаем свой организм нужным количеством микроэлементов, витаминов и других веществ. По сути, мы едим пустую пищу, или, что еще хуже, напичканную холестерином, нитратами и другой химической гадостью.

И все это также дает эффект ожирения.

Восьмая причина: лень.

Да, именно наша матушка-лень, которая родилась раньше нас. Лень и слабость. Человеку свойственно перекладывать ответствен-

ность за свое здоровье, за свой лишний вес на врачей и диетологов. Легче купить очередной «волшебный» препарат для похудения или сделать «чудо-инъекцию», чем взяться за свое здоровье самому. Осознать, что это твое здоровье, твоя жизнь и только от тебя зависит жизнь и счастье твоих детей, родных и близких.

Однажды я заказал по телемагазину крем для похудения. Телевизионный ролик утверждал, что через 45 минут после использования крема моя талия уменьшится на сантиметр. Мне было интересно, что же за чудо науки придумали специалисты. Я заплатил 200 долларов, мне привезли две баночки обычного крема для кожи, только в другой расфасовке. В инструкции было написано: «Каждый день втирать в бедра и бока 2 раза по 45 минут, и вы похудеете в талии на один сантиметр». Я от души посмеялся и еще раз понял: «халлявы» в жизни не бывает.

Так как же победить ожирение? Очень просто.

1. Как можно больше двигаться, ходить, плавать, бегать, играть в теннис, футбол, баскетбол. Одним словом, оторваться от телевизора, встать с дивана и действовать. Вы скажете: «Это невозможно!». Да, при пониженном эмоциональном состоянии, при подавленном состоянии духа это, естественно, невозможно.

2. Ключом к вашей победе над лишним весом является ваше эмоциональное состояние. Состояние праздника, состояние победителя, состояние радости, мощной энергии даст вам возможность действовать дальше, влюбляться, расправить крылья, взлететь над землей, подняться к звездам, быть молодым независимо от того, сколько вам лет.

3. Если человек заряжен жизненной энергией и обладает высоким эмоциональным настроением, идет по жизни с расправленными плечами - он чувствует себя 18-летним, даже если по паспорту ему 95. А все дети подвижны и жизнерадостны. Посмотрите на них, - это лучшие люди нашей планеты. Мы должны учиться у них, мы должны копировать их открытость, жизнерадостность, любовь, энергию.

Посмотрите ребенку в глаза, это же глаза ангела! Открытая, чистая душа. И посмотрите в зеркало. Что с нами делает общество? Зависимость от денег, от карьеры, от славы, от глупости... Мы превращаемся в рабов глупости, которую сами же и придумываем, которую сами же и распространяем.

Главное - устранить причины проблемы, а ожирение - это всего лишь одно из следствий.

4. Возьмите два листа бумаги и напишите на одном: «Что я теряю в своей жизни из-за избыточного веса (ожирения)», и внизу смело перечисляйте: здоровье, самоуважение, уважение близких, друзей, комплексы, хорошее самочувствие, нормальное давление. Перечисляйте все свои потери от ожирения во всех подробностях и самых ярких красках.

На другом листе напишите: «Что я приобретаю, победив ожирение». Радость жизни, легкость движений, отсутствие проблем с давлением, сердцем. Я становлюсь привлекательным, комфортно себя чувствую на пляже, я горжусь своим телом, я больше двигаюсь и не устаю и т. д.

Очень важно понимать причину, для чего вам необходимо похудеть.

Одна моя знакомая после родов поправилась на 35 кг. Через год муж стал ей изменять. Когда он заявил, что подумывает уйти к другой женщине, моя знакомая сбросила 35 кг за полтора месяца. Из неуверенной в себе комплексующей толстушки она вновь стала привлекательной, уверенной в себе женщиной. И муж полюбил ее снова, семья сохранилась. Этот пример подчеркивает, насколько важна мотивация. Причины в жизни гораздо важнее, чем следствия. Пока вы не поймете, для чего, похудеть вам будет достаточно сложно.

5. Очень важно, как сказал мой учитель, научиться слушать самого себя. Слушайте, что происходит в вашем теле, научитесь слышать свой организм. Ни одна диагностика, ни один врач, ни один целитель, черный, белый или зеленый маг не сможет сделать эту работу за вас.

Естественно, чем меньше вы едите калорийной пищи, чем больше двигаетесь, тем быстрее похудеете. Но я говорю сейчас не только о килограммах. Речь идет о вашем эмоциональном настрое, духовном, интеллектуальном потенциале.

Допустим, я исследовал себя и вывел закономерность. Если я съем много мяса, я не смогу думать, моя голова от этого просто тупеет. Если, наоборот, я поем много фруктов и овощей, в моем теле появляется легкость, я испытываю прилив энергии, и голова моя становится светлой, мысль работает во много раз быстрее.

Но это лично для меня. Для себя вы сами должны понять и почувствовать, что дает вам энергию, что, наоборот, убивает ее, от чего в вашем организме появляется тяжесть, а от чего вы порхаете как бабочка. Все это очень индивидуально. Поэтому, повторяю, никто за вас эту работу не сделает.

Исследуйте сами себя! Это прекрасное исследование, интереснейшее занятие, полезное для вас, для вашей жизни, для вашего здоровья, для вашего успеха.

И напоследок, подводя итог, еще раз о самом главном. Чудес в жизни не бывает. Снизить вес, не получая периодически физических нагрузок, невозможно. Бег, плавание, ходьба быстрым шагом на выбор - необходимые условия для снижения веса. Но для того чтобы заниматься физическими упражнениями постоянно, нужна энергия, прежде всего эмоциональная.

Энергия - праздник! Чтобы заниматься, например, бегом, даже не нужно выходить на улицу. Просто начинайте утро с бега на месте. Откройте форточку и начинайте. Спокойные плавные движения, сначала пять минут, потом десять, пятнадцать. Результат не заставит себя долго ждать.

Победа над собой - это победа на всех фронтах. Устранив избыточный вес, вы устраните подспудно осознаваемое чувство недовольства собой. А занятия спортом, физическая активность увеличат энергию вашей внутренней «батарейки». Это очень важно, ведь таким образом вы можете заполучить себе мощнейшего союзника - ваш организм.

ЗАКАЛКА И АНТИЗАКАЛКА

Чтобы раскрыть в себе дополнительные источники энергии, стать суперэнергичным человеком, продвинутым бизнесменом, естественно, нужно заботиться о своем здоровье. Но мои многолетние наблюдения показали, что даже и самое тщательное соблюдение здорового образа жизни приводит лишь к тому, что как только наше состояние становится константой, мы все так же балансируем между здоровьем и болезнью. Наша же задача - увеличивать свой потенциал, наращивать энергию так, как мы наращиваем мускулы. Возможно ли это? Да!

Я много лет занимаюсь для этого купанием в проруби. Оно имеет очень мощное энергетическое воздействие, сравнимое разве что со вторым рождением. Каждый раз я выхожу из воды обновленным человеком, более сильным, более мощным.

Но мое купание в проруби - это не закалка в общепринятом смысле, это скорее обряд, таинство, во время которого происходит нечто очень важное: я становлюсь частью Вселенной, и она дарит мне невероятные силы. Вот почему я утверждаю, что нам нужна не закалка.

У каждого взрослого человека слово «закаляться» ассоциируется с борьбой. Я закаляю свое тело! Я превращаю его в сталь! Борьба с дождем, ветром, холодом делает мое тело прочнее, - так думают большинство людей, принимая решение победить болезни и слабость духа. Но, как ни странно, борьба с холодом не имеет со здоровьем ничего общего. Дело в том, что нет смысла бороться с природой. Ведь холод - это природное явление, а природа - это наша Мать, Мама, Матушка.

Великий исследователь в области оздоровления Порфирий Корнеевич Иванов учит так: «Встань босыми ногами на землю. Попроси у Матушки-природы здоровья для себя, своих близких и всех людей». Эти замечательные слова являются квинтэссенцией его оздоровительной системы «Детка». Суть «Детки» - не в хождении босыми ногами по снегу, не в купании в проруби, а именно в Любви.

Скажу больше, любовь к природе, к человеку является главной силой в абсолютно любой серьезной системе оздоровления.

«Детка» - только пример, но пример очень яркий. Начав заниматься этой оздоровительной системой, большинство людей поначалу ориентируются исключительно на внешний эффект: раздеться на морозе, залезть в прорубь, преодолеть стужу... Но эти действия - всего лишь 5 процентов в общем объеме процесса оздоровления. А остальные 95 процентов - это любовь к людям, любовь к матери-природе. Но к главному, к сути, то есть к здоровью, как показывает практика, можно прийти только через внешнее.

Когда я начинал купаться в проруби, я, как и большинство, видел именно внешнее. Я концентрировался на своем духе, воле, силе. Преодолевал страх перед морозом и через это преодоление пришел к любви. К большой, настоящей любви к нашей матушке-природе, к ветру, холоду, березкам, зимнему небу, к воздушным белоснежным облакам.

Больше 20 лет я купаюсь в проруби, но свое первое купание запомнил на всю жизнь. Рядом со мной тогда не было человека, который мог научить меня делать это правильно. Доведенный до отчаяния своими болезнями, горстями таблеток, десятками ежедневных уколов, я воспринимал погружение в прорубь как прорыв, как бегство. В прямом смысле слова как бегство от отчаяния.

Страшные боли заставили меня экспериментировать со своим телом. Я приехал к бабушке в деревню, взял лом и пошел долбить прорубь. Я хотел только одного: или победить, или умереть! Погружение в ледяную воду для меня было сравнимо с прыжком в пропасть. Буду жить или умру! Я шел на последнюю битву со своим страхом. Страхом боли, болезни. И эта решимость - победить или умереть - была единственной движущей силой моего поступка.

Если бы 20 лет назад у меня была возможность прочитать эту книгу, я абсолютно уверен, моя жизнь сложилась бы по-другому.

Давайте процесс купания в проруби разделим на две составляющие: физическую и духовную. Начнем с физической. Мы знаем, что теплоемкость воды - одна из самых высоких. Наше тело в основном состоит из той же самой воды. Значит, можно сделать вывод, что, опуская свое тело в воду, то есть в среду, близкую по теплоемкости, вы не можете мгновенно остыть.

Сразу замечу, что опускаться в прорубь нужно с головой. Это позволяет замкнуть все энергетические контуры тела и максимально эффективно воздействовать на все его активные точки. Так вот, коэффициенты теплоемкости воды и нашего тела очень близки. Из этого следует, что холод в наше тело не может проникнуть быстро.

Проведите эксперимент. Возьмите воздушный шарик, налейте в него воду с температурой 36,6 градуса и на короткое время опустите в ледяную воду. Температура в шарике практически не изменится. То же самое происходит и с человеком. А если мы вспомним, что наше тело защищено кожей и жиром, и в нем постоянно идут биохимические реакции, в результате которых постоянно выделяется тепло, то станет очевидно, что погружение на короткое время в прорубь температуру нашего тела не меняет.

Естественно, не нужно сидеть в холодной воде долго. Я категорически против так называемого моржевания, считаю его большой глупостью. Моржи подолгу плавают в ледяной воде, подвергают организм колоссальным перегрузкам. Большую роль, конечно же, тут играет внешний эффект. Человек, проплывающий в ледяной воде 20 метров, кажется окружающим настоящим героем. Но для того, чтобы заниматься плаванием, развивать мышцы, есть бассейны, есть, в конце концов, лето! Не нужно насиловать свой организм. Назовите мне моржа, который прожил до ста лет. Таких просто нет.

Я бы сформулировал так: хочешь жить мало - занимайся моржеванием, борись с природой. Хочешь жить долго - развивай в себе любовь к природе и людям.

Итак, физическую составляющую купания в проруби мы разобрали, и я, надеюсь, убедил вас, что, опуская свое тело на несколько секунд в холодную воду, вы не подвергаете себя опасности. Переходим к более важной - духовной составляющей.

Что же происходит с нашим подсознанием, когда мы раздеваемся и босыми ногами становимся на холодный снег или погружаемся в прорубь? Просыпается страх. Обычный детский страх, который нам привили с первых лет жизни. Нам говорили: «Не ешь сосульку - заболеешь, не пей холодную воду - заболеешь, не стой на сквозняке - заболеешь!» Нам внушили страх перед холодом, снегом, льдом. Перед матушкой-природой. И вот вы стоите босыми ногами на снегу, ваше обнаженное тело щиплет мороз. Физически с вашим телом в этот момент абсолютно ничего не происходит, но психологически... В вашем сознании начинается паника, вам кажется, что вы должны сразу заболеть, что у вас поднимается температура и срочно нужно ехать в больницу!

Такой ход мыслей и чувств запрограммировали в нас наши родители и общество, которое всеми силами закрывается от природы. Мы с вами одеваемся, закутываемся, как капуста, в сто одежек, живем в бетонных или кирпичных коробках, где батареи нагоняют не-

свойственную человеку температуру. Мы ездим в металлических коробочках под названием «автомобили», «поезда». Мы делаем все, чтобы быть как можно дальше от нашей матушки-природы.

И вот мы - изнеженные представители XXI века - вдруг снимаем с себя сто одежек и стоим абсолютно обнаженными на обжигающем снегу. Нам было так комфортно в валенках и шерстяных носках, и вдруг наши розовые ножки жжет голый снег. Мы испытываем такое жжение в ступнях, лодыжках, что в первые секунды нам кажется, что это жжение разрушает, убивает нас. Нам хочется только одного: побыстрее закутаться в теплые одежды, надеть теплую обувь, закрыться в железобетонной каморке под названием «квартира»...

Быстрее убежать от природы!

Не бойтесь, это не боль, это выходят наружу страх и невежество, привитые нам обществом. На самом деле это не жжение, а энергия, не боль, а счастье, не страдание, а любовь.

Что мы испытываем, когда пробуем кончиком языка контакты электрической батарейки? Жжение, покалывание, легкий дискомфорт, даже боль. Почему? Потому что ощущаем энергию, силу концентрированной энергии. То же самое происходит, когда мы босыми ногами встаем на холодный снег. Нас жжет энергия, только более могучая, более светлая, неисследованная. Она наполняет все наше тело, включает все жизненно важные процессы, процессы, которые в силу нашего невежества, безграмотности были искривлены или остановлены.

Для кого-то этот опыт - постоять босыми ногами на снегу, подышать свежим воздухом, попросить у матушки-природы здоровья для себя и других людей - вообще первое знакомство с самим собой. Прячась в теплых квартирках, потеряв связь с природой, мы оторвались и сами от себя. Человек, не стоявший голыми ногами на снегу, не купавшийся в проруби, не может чувствовать дыхание природы, ее суровую красоту. Он живет, словно с замазанными глазами, ушами, всеми органами чувств. Он не имеет возможности принимать первобытную энергию, питаться божественной силой матушки-природы.

Как может человек познать, почувствовать самого себя, если он отказался от своей матери, от ее божественной энергии?! Самое страшное, что с каждым новым поколением, с каждым новым шагом прогресса человечество все больше отгораживается от природы. Ее живая, органичная нам энергия заменяется на мертвую энергию искусственного происхождения. Разве может электрообогреватель,

кондиционер, неоновая лампа заменить человеку энергию солнца, звездного неба, космоса? Как можно быть здоровым, будучи оторванным от главного источника жизни?

Раздеваясь и вставая на край проруби, мы бросаем вызов глобальному, тотальному невежеству, охватившему наше общество. Вызов программам, которые заложили в нас, вдолбили, внушили нам наши заботливые родители: холод, лед - это боль и разрушение. Мы возвращаемся к матери-природе, возвращаем себе, а значит, и своим детям и внукам, великую энергию Земли и космоса - основу нашей жизни и здоровья.

Современная наука не может воссоздать наш мир, не может создать человека. Наука еще далеко не все знает о человеке, о том, какие процессы идут внутри клеток, какие материи окружают его, какие энергии питают. Ничего не знает наука о биополях, тонких телах, в конце концов, о душе. Мы можем судить об этом, только исходя из нашего практического опыта, только наблюдая, как то или иное явление воздействует на наш организм. Например, я точно знаю, что именно прорубь, именно советы моего друга и ученого Порфирия Васильевича Иванова дали мне новую жизнь, дали мне крылья, подарили возможность познать энергию природы, энергию своего тела, настоящую красоту и настоящую любовь.

Возможно, купание в проруби - это только символ, набор действий, ритуал, но именно он помог мне разбить скорлупу моего невежества, в которую меня загнали традиции, культура современного общества. Выходя из проруби, абсолютно каждый человек испытывает колоссальный прилив энергии, прилив сил. Происходит чудо. Болезни отступают, человек чувствует себя молодым, к нему приходит озарение.

Искупавшись утром в холодной воде, человек дарит себе счастливый день. Новая энергия заставляет его действовать и думать самостоятельно. Разбив, как старую уродливую банку, свои заблуждения, человек обнаруживает, что внутри скрывалось нечто прекрасное.

Именно это и есть энергия, питающая абсолютное здоровье. Поэтому, дорогой друг, когда вы идете, особенно в первый раз, на встречу с матушкой-природой, помните, что тело ваше при коротком погружении в воду никак не изменится. Абсолютно никак. Даже если вы сделаете это на тридцатиградусном морозе и ваши волосы превратятся в сосульки, не переживайте - тело в безопасности.

Ваш дух, подсознание - вот что самое главное в этом действе. В первый раз идет разрушение страхов и предрассудков. Испытав

это, вы вернетесь домой совершенно другим человеком. Для вас будет чудом то, что вы не заболели, а ваше тело наполнилось энергией. Но во второй, третий раз и дальше - никогда не забывайте о самом главном. Не подходите к проруби, не раздевайтесь, пока ваше сердце не наполнилось любовью. Всегда помните: вы идете на встречу с матушкой-природой. И когда вы погружаетесь в воду, помните, что не миллионы колючих ледяных иголок впиваются в ваше тело, а ласковые нежные руки мамы нежно обнимают вас, даря энергию и жизнь. Помните, что вы погружаетесь в объятия любви, светлой энергии, тепла.

Купаясь в проруби больше 20 лет, я, тем не менее, часто испытываю внутреннее сопротивление, дискомфорт, принимая решение в очередной раз погрузиться в ледяную воду. Но я не поддаюсь. Лень, безделье всегда слаще действия. Мягкий теплый диван, бутылочка пива или бокал хорошего вина, захватывающий фильм, естественно, всегда приятней самоистязания, движения вперед, поиска самого себя. Но стоит поддаться этим невинным соблазнам - пиво, вино, телевизор - и ты уже труп. Сначала духовно, а потом и физически. Очень быстро - через год или два неизвестно откуда взявшаяся болезнь начнет разъедать ваше тело, и вы побежите к врачам, чтобы выписать таблетки. На этом заканчивается жизнь и начинается смерть. А вот когда вы развиваете себя духовно, интеллектуально, физически - это и есть настоящая жизнь.

Купание в проруби, встреча с матушкой-природой, новой энергией, новыми ощущениями - это и есть счастье. Тот, кто испытал его, никогда не поменяет живую энергию матушки-природы, ее любовь на алкоголь, безделье, деградацию, и как следствие - долгую, страшную боль. На самом деле не существует таблеток, излечивающих болезнь окончательно. Современная медицина может избавить ваше тело от мучений только на короткое время. До следующих мучений. Поэтому выход один - сделать все правильно: с любовью, трепетом, нежностью искупаться в проруби, выйти на морозный воздух и почувствовать, что такое энергия.

Настоящая, живая энергия природы. Источник жизни, здоровья и счастья!

Обтирайтесь побыстрее полотенцем, дышите глубоко, спокойно. Возвращайтесь домой и - удивляйтесь! Вы стали совершенно другим человеком.

Рекомендации

Прежде чем окунуться в прорубь, постоит босыми ногами на льду или снегу и мысленно скажите: «Матушка-природа, дай мне здоровья! Матушка природа, дай здоровья всем моим родным и близким! Матушка-природа, дай здоровья всем людям на земле!» Затем быстро погрузитесь в прорубь. Как только вода накрыла вас с головой, сразу выходите. При этом не нужно никакой борьбы. Не старайтесь задержаться в воде на лишнюю секунду. На первых порах будет страх - это нормально. Главное, никакой борьбы, никакой закалки, никакого противостояния. Сразу выходите, обтирайтесь и еще раз скажите: «Матушка-природа, дай мне здоровья! Матушка-природа, дай здоровья всем моим близким! Матушка-природа, дай здоровья всем людям на земле!» Наполните свое сердце любовью ко всему миру. Наполните свое сердце любовью к матушке-природе. Почувствуйте божественную энергию, силу, которая наполняет ваше сердце, вашу душу. Помните, главное в этом процессе - любовь.

ВЕРНОСТЬ И ЧЕСТЬ

Задолго до рождения Христа триста спартанцев встали перед выбором: смерть или бесчестье? Триста храбрецов во главе со своим царем Леонидом прикрывали в ущелье отступление греческой объединенной армии. Они знали, что все погибнут, потому что наступавшие персидские войска в тысячи раз превосходили их числом. Представьте все мужество и героизм этих людей, если на слова царя Леонида перед началом фронтового обеда: "Ешьте плотнее, потому что ужинать мы будем уже на том свете!" спартанцы лишь громко расхохотались этой шутке!

Персы пытались запугать храбрецов и заставить их бежать с поля боя. Они послали к ним парламентариев со словами: "Наше войско настолько огромно, что если мы выпустим стрелы, они закроют от вас солнце". Спартанцы с достоинством ответствовали: "Что ж, будем сражаться в тени!"

Ущелья, где триста спартанцев остановили огромное вражеское войско, ныне уже не существует на карте. За две с половиной тысячи лет ветер и вода стерли эти горы в песок. А немеркнущая слава о подвиге этих героев и их отважные слова будут жить вечно!

В современном мире люди все чаще забывают о верности и чести. Для большинства людей деньги стали важнее, чем душа. Словно осколки волшебного зеркала деньги ослепили человека, охладили души. Прибыль, дивиденды, зарплата, покупательская способность, уровень жизни - вокруг этих понятий строится не только образ мыслей, но и вся жизнь современного человека. Пусть сегодня наш выбор не столь однозначен: жизнь или смерть. Но и спустя тысячелетия мы все так же стоим перед альтернативой: уничтожение, убийство собственной души, собственного "я", незаметное превращение в животное, в растение или настоящая жизнь.

Иногда мне кажется, что я вообще единственный в мире предприниматель, пропагандирующий бизнес как средство создания самого себя, как средство создания своей души, потому что большинство бизнесменов думает только о выгоде, прибыли, наживе. Это плохо не только с точки зрения человеческой этики. Раствле-

ние, убиение своей души, продажа ее за желтый металл означает для них как минимум болезни. Заканчивается же вся эта суета банальной безвестностью.

Мы с вами помним о подвиге трехсот простых воинов, живших две с половиной тысячи лет назад. И ничего не знаем о тех богатеях, которые умерли вчера. Вернее, даже не о богатеях, а об их телах, потому что как личности они уничтожили себя намного раньше. Каждый день, делая выбор между честью и деньгами, они выбирали деньги, они выбирали банковский счет. Они отдавали деньги за дорогие обеды и ужины в шикарных ресторанах, они ездили на очень дорогих машинах и надевали очень дорогую одежду. Но это не были люди. Это были тела. Потому что человеческая душа без верности и чести жить не может.

Эту главу я пишу в Токио, в гостинице недалеко от самого известного и почитаемого храма в Японии, который называется Сэнгакудзи.

Впечатления от общения с настоятелем и изучения истории этого дзен-буддистского храма настолько сильны, что мое сердце переполнено удивительным волнением, удивительной мощью. Я не могу не передать эту историю вам, дорогой читатель.

Может быть, ваш разум скажет: "Довгань, ты надоел мне своими рассуждениями о сердце, любви, душе... Лучше раскрой побольше секретов, как быстрее заработать деньги. Мне нечем кормить семью. Мне нечем оплатить счета за электроэнергию и газ. До души ли тут?"

И разум ваш будет прав, потому что между нашим умом и нашей душой часто происходят столкновения. Ум нам говорит: "Главное - прибыль, главное - деньги", душа нам говорит: "Главное - жизнь, главное - любовь и здоровье". И так как мы живем среди людей, которые чаще всего выбирают деньги, то нам кажется, что этот подход к жизни единственно возможный. Наш ум по своей природе не может понять, что для сердца совершенно неважно, сколько денег лежит на нашей сберегательной книжке, сколько колец на пальцах и сколько шуб висит в гардеробе. Потому что наш дух живет не в материальном мире, не в банковских сейфах, он живет в сердце человека.

Слушайте свое сердце!

Я абсолютно уверен, дорогой читатель, что, когда вы прочитаете об этой удивительной истории, начавшейся в 1703 году, ваша душа станет сильней, а ваше сердце наполнится еще большей отвагой.

Триста лет назад Японией правил могущественный сёгун. Власть его была безгранична. Сёгун назначал военных правителей областей, их называли "даймё". Одной из отдаленных и небогатых областей Японии управлял даймё, которого звали Асано.

Асано был сильный духом и глубоко порядочный самурай. Он был одним из лучших воинов сёгуна и справедливо управлял вверенной ему областью. Но при дворе он бывал редко и не всегда понимал тонкости этикета придворной жизни. Сёгун, зная это, направил к нему придворного чиновника Кира, чтобы тот помог Асано выучить правила дворцового этикета.

Кира был хитрецом, льстецом и негодяем. Все знали, кто такой Кира и кто такой Асано. С момента их встречи и ведет начало эта удивительная история, которая ныне стала национальным эпосом японцев.

Обучая Асано тонкостям придворного этикета, Кира бесстыдным образом намекал, что неплохо было бы дать ему взятку, позолотить ему ручку. Но Асано был человеком чести и не мог позволить себе действия, которые, по мнению благородного самурая, могли опозорить его имя. Не получив никаких взяток от Асано, Кира затаил в своем сердце черную злобу на благородного даймё и задумал отомстить ему.

Случай представился, когда Асано в очередной раз приехал в Токио по делам ко двору сёгуна. Кира прилюдно оскорбил и унизил самурая. Подлый царедворец знал, что здесь он может делать это безнаказанно: во дворце сёгуна под страхом смерти было запрещено вынимать меч из ножен. Не стерпев незаслуженных оскорблений, Асано не выдержал и обнажил свой меч, вызывая негодяя Кира на поединок. Но Кира спрятался за спины дворцовой охраны и таким образом остался в живых. Асано был арестован.

Сёгун оказался перед выбором: с одной стороны, негодяй и подлец Кира; с другой - достойный, преданный самурай. По закону Асано следовало казнить, но сёгун не хотел унижать достоинство своего лучшего воина. Сёгун разрешил Асано принять почетную смерть - сделать сеппуку. Это то, что у нас в России называют харакири. По японским обычаям, такой уход из жизни для самураев считался не наказанием, не позорной смертью, а достойным выходом из положения. Самурай сохранял свою честь и славу.

Обычно самураи убивали себя следующим образом. По преданию считается, что дух самурая живет в животе чуть ниже пупка. Там же по индуистским представлениям находится первая чakra, кото-

рая называется "хара". Самурай, которому разрешили сделать харакири, должен был коротким мечом крест-накрест вспороть свой живот. При выполнении этого смертельного обряда ни в коем случае не допускались крики от боли или страдания и плач. Это должно было происходить невозмутимо и со спокойным лицом. Тем самым самурай достойно выпускал свою душу на волю.

Асано беспрекословно и с благодарностью принял приказ сёгуна. Он жалел только, что не сумел раньше убить Кира, которого при дворе никто не считал за человека.

После того как Асано убил себя, сёгун велел похоронить его в одном из столичных храмов - Сэнгакудзи. Тем самым скорбящий сёгун выразил свое уважение к Асано.

Конечно, для нас это кажется странным: приказать своему любимцу казнить себя! У нас, в России, трудно представить, что высокопоставленные начальники, те, кто пишет законы, сами будут их выполнять. Но в Японии закон превыше всего и никто не может его нарушать, даже сёгун. Так было, и так остается по сей день.

Но это, дорогой читатель, только начало истории.

Смерть своего дaimё горько оплакивали его воины - 321 самурай, ставший теперь "ронинами", то есть самураями, которым не за кого сражаться. Собрание ронинов проходило очень бурно. Большинство хотело защищать замок Асано до последнего самурая и тем самым выразить свою преданность. Но предводитель личной охраны Асано Оиси Куранасукэ распорядился по-другому: "Мы не можем проявить свою преданность господину, идя против воли сёгуна. Тогда мы опозорим свою честь и опозорим имя Асано". Поэтому он всех распустил, после чего тайно собрал 47 самых преданных, и они договорились все-таки отомстить за своего господина.

Эти 47 самураев сделали вид, будто забыли о случившемся. Сам Оиси вел просто безобразную жизнь: он напивался, терпел оскорбления, всем видом показывая свое безразличие к жизни и к происходящему вокруг. Однажды он валялся пьяным в канаве, и проходивший мимо самурай плюнул в него, произнеся следующие слова: "Ты позоришь не только сёгуна, не только память об Асано, ты позоришь само звание самурая". Оиси Куранасукэ стерпел. Так продолжалось около двух лет. И вот в назначенный день эти 47 ронинов как по команде собрались на могиле своего господина в храме Сэнгакудзи.

В Токио снег выпадает очень редко, да и то не каждый год. Но в тот день шел сильный, невиданный для здешнего климата снегопад. Поэтому на японских гравюрах эти 47 самураев всегда изобража-

ются пробирающимися сквозь сугробы. Они подошли с двух сторон к дому негодяя Кира и напали на него. Ронины убили шестьдесят телохранителей и ворвались во внутренние покои, где трусливо прятался Кира. Рука возмездия дотянулась до подлого царедворца. Бросив голову Кира в ведро, 47 верных самураев пришли в храм Сэнгакудзи и поставили его в ногах могилы своего господина. Затем, чтобы не нарушать преданности и верности сёгуну, они сдались на его милость.

Сёгун, так же как и все японцы, был тронут этим поступком. Несмотря на то что 47 самураев убили придворного и тем самым пошли против сёгуна, он оказал им высокую честь, такую же, как и их господину, - разрешил сделать харакири.

Всех их похоронили рядом со своим господином.

После погребения самураев, к их могилам неожиданно добавилась еще одна - самурай, оскорбивший Куранасукэ, в знак почтения к такой верности, тоже сделал себе сеппуку.

Сегодня в Японии "история 47 самураев" - это история, на которой воспитываются миллионы молодых японцев. Выпускаются календари с их именами, пишутся гравюры с их изображениями, расписываются вазы. Каждый год в день расплаты негодяя Кира от театра Кабуки в храм Сэнгакудзи движется красочная процессия, изображающая 47 самураев. На это театрализованное действо собираются тысячи японцев. День памяти 47 героев стал национальным праздником. Верность и преданность обычных самураев, каких в истории Японии были миллионы, осталась в памяти японского народа навечно.

Там же, в Токио, я видел еще один памятник верности. Памятник псу, который несколько лет сидел на этом самом месте, ожидая хозяина. Но хозяина не было в живых, он умер в кафе от сердечного приступа. Я вспомнил, что такой же памятник стоит и в Тольятти. Горожане увековечили память о собаке, ежедневно приходившей на перекресток ждать своего хозяина, которого на этом месте сбила машина.

И я подумал: почему люди так трепетно хранят примеры необыкновенной верности? И почему в Тольятти нет ни одного памятника благородному жителю Тольятти, благородному руководителю Тольятти? Почему такой памятник поставили только собаке?

Заметьте, в Тольятти памятник собаке был поставлен на средства не города, не государства, а на деньги простых граждан. Чиновник никогда не сможет выделить деньги из бюджета, чтобы почтить, восхвалить, воспеть в своем городе верность и честь, потому что,

как правило, он сам не обладает этими качествами. Наоборот, воруя, беря взятки, обманывая, используя свое служебное положение, чиновники во всем мире вызывают к себе презрение, отвращение, омерзение. Для таких людей, как царедворец Кира, памятник верности и чести является прямым укором.

Но самое главное, что в глубине сознания миллионов людей понятия верности и чести живут до сих пор. Поэтому появляются такие памятники, поэтому люди учатся у животных верности и преданности.

Почему я так подробно рассказал вам легенду о 47 самураях? На мой взгляд, в ней как в капле воды отразилась вся японская идеология. Читая книги о Японии, общаясь с выдающимися японистами, я непрерывно задавал себе вопрос: "В чем же секрет успеха этой удивительной страны? Почему маленькая страна, которая еле заметна на карте, добилась таких выдающихся результатов в автомобилестроении, в бытовой электронике? Как смогли два процента населения земли, не имеющие собственного сырья: ни руды, ни газа, ни нефти, ни угля, не имеющие даже нормальной земли, для того чтобы построить заводы и фабрики, как они смогли завоевать весь мир? Каким образом эта удивительная страна, которая после Второй мировой войны была в крайнем упадке, в разрухе, в полном невежестве, за каких-то пять десятков лет смогла обогнать ведущие мировые державы?"

Я пытался найти ответ, изучая управленческий опыт таких выдающихся японских предпринимателей, как Соичиро Хонда, Акио Морита, Камасоки Мацусито. Я задавал себе этот вопрос, общаясь с японскими промышленниками, предпринимателями, с выдающимися мастерами восточных единоборств.

Но когда я узнал, что самый известный и почитаемый храм в Японии посвящен 47 ронинам, я понял, что это и есть ответ.

Народ, который превыше социальной, материальной обеспеченности ставит высокие человеческие ценности и понятия, и более того - культивирует их, возвращая каждое новое поколение на великих примерах, просто не мог не превзойти другие народы, поклоняющиеся только материальному, только золотому тельцу.

Кроме всего прочего, это еще и один из ответов на вопрос "В чем секрет японской продолжительности жизни - самой большой на земле?" Кто-то вам скажет, что японцы живут дольше всех, потому что едят водоросли и много сырой рыбы, но это ерунда. Атмосфера доброжелательности и уважения друг к другу - вот главный секрет долголетия японского народа и главный секрет взлета этой страны.

Такие понятия как честь, достоинство, верность только на первый взгляд далеки от экономики. Верность - это качество, идущее в нас из самой глубины души. Верность, достоинство, честь - это качества, без которых человек просто не может быть человеком. Сегодня деньги, карьера, положение все сильнее и сильнее захватывают нас, повелевают нами, но в глубине подсознания, в глубине души мы знаем, что не они делают нас людьми. Только верность и честь делают нас людьми. Именно эти качества позволяют людям добиваться огромных высот, делать великие открытия, создавать великие компании, оставлять после себя великие дела.

Слава богу, у нас с вами есть выбор. Быть бездушным роботом, рабом денег и карьеры или оставаться благородным человеком.

Я прошу вас, дорогой читатель, ни в коем случае не воспринимать меня как человека, который добился высот в развитии своей души. Я самый обычный грешник, спасенный господом для каких-то дел, я борюсь со своими недостатками, такими же, как и у миллионов жителей земли, я постоянно борюсь со всеми негативными качествами, которыми нас так богато одаривает наше замечательное общество. Заметьте, не природа, а именно слабое общество, которое сегодня практически уже стало обществом рабов денег и карьеры.

И эта книга - тоже моя борьба, мой вызов глупости и бесчестью.

Я абсолютно уверен, что память о подвиге спартанцев и история 47 ронинов, так поразившая меня, помогут и вам. Помогут, точно так же как и мне, стать сильнее, благороднее, великодушнее, помогут укрепить свою верность и честь.

Слово "верность" происходит от слова "вера". Вера в доброту людей, вера в любовь, вера в непобедимость человека. Вера в себя. Как говорил великий писатель Хемингуэй: "Человека можно убить, но его нельзя победить".

ГОРДОСТЬ

Гордость - это важнейший источник силы. Гордость - это то качество характера, души, которое отличает свободного человека от раба. Гордость - это разница между настоящим мастером своего дела, профессионалом и халтурщиком-временщиком.

Гордость не имеет ничего общего с гордыней или высокомерием. Я говорю о настоящей гордости - о нашей чести, высоком человеческом достоинстве, непрременной и безусловной черте каждой полноценно развитой личности. Можно ли сформировать в себе гордость? Или это качество, которое дается нам от рождения?

Конечно, гены играют не последнюю роль в нашей жизни. Но если изменить ДНК мы не в состоянии, то собственное саморазвитие целиком в наших руках. Если вы читаете эту книгу, значит, у вас есть сила духа, стремление к познанию и изменению своей жизни.

Для вас, мой дорогой читатель, будет очень легко натренировать свою гордость. Именно натренировать. Как тренируется память? Очень легко. Постоянные умственные нагрузки, чтение, припоминание, поиск ассоциаций - и вы будете удивлять своей памятью и в девяносто лет. Как тренируются мышцы? Тоже очень легко. Каждый день нужно давать мышцам определенную физическую нагрузку, и ваше тело будет становиться упругим, сильным, гибким, даже если вы начнете тренироваться после пятидесяти лет. Конечно, если вы лежите на диване, пьете пиво и смотрите телевизор, ваше тело превращается в холодец.

Гордость тренируется точно так же, как и наши мышцы, как наша уверенность, дух, воля. Великое счастье человека состоит в том, что мы с вами можем развивать эти замечательные качества.

Почему нужно развивать гордость? Я думаю, здесь не требуются долгие объяснения. Когда на арену выходят два спортсмена - один полон достоинства, внутренней уверенности и свободы, а второй воспитан с психологией раба, - у кого больше шансов выиграть? Ответ очевиден. Если два человека создают каждый свою команду, но один из них лишен гордости и у него внутренний надлом - пойдут ли за ним люди? Вряд ли. Второй натренировал свою волю, уверенность, гордость и продолжает развивать эти качества успешного человека. Конечно, шансы, что за ним пойдут люди, несоизмеримо выше.

Гордость - это синоним свободы. Рабы не могут быть гордыми. Взяточники не могут быть гордыми. Руководители, которые унижают своих подчиненных, не могут быть гордыми.

Гордость - это синоним силы, лидерства и успеха.

Мы живем с вами в трех измерениях: в прошлом, настоящем и будущем. Развитие, тренировку гордости мы рассмотрим именно через них.

Первое измерение: наше прошлое. Если вы не гордитесь своими предками, если вы не гордитесь своей историей, если вас не питают победы и свершения прошлого, вам сложно будет победить в будущем. Духовный рост личности берет начало в корнях, личная история - это всегда продолжение истории твоего государства, всеобщей истории.

Мне было очень больно, когда в России во времена перестройки начали поливать грязью наше прошлое. Политики, руководители, интеллигенция - все будто соревновались, чей ушат грязи больше. Доставалось всем - и царям, и коммунистам, и военным, и ученым. Нам говорили: вот такая она, правда, вот что творилось в нашем государстве, вот каким людям вы - слепые - доверяли и за кем шли.

Да, многое из описанного происходило на самом деле. Были и лагеря, и расстрелы - этого не вычеркнешь из истории. Но как сказался этот поток откровений на нашей современности? Граждане нашей страны просто стали морально слабее. Буквально за несколько лет у нас отняли гордость за великое прошлое нашей Родины. Люди потеряли точку опоры. Вся многомерность, неоднозначность истории свелась к одному. Оказалось, что все, во что верили миллионы людей, было гнусной, отвратительной ложью. Кумиры оказались параноиками, подвиги были бессмысленными, жизнь и борьба наших дедов и прадедов - обесцененными.

Как-то я несколько дней не мог отделаться от какого-то брезгливого чувства, испытал особую боль и возмущение, которое вызвал у меня 25-минутный просмотр очередного российского сериала о зверствах сталинских времен. У меня дома нет телевизора уже много лет, поэтому такие исследования я могу проводить только в своих частых разъездах, будучи в гостиницах. Я как профессионал изучаю, что в этот момент происходит с телевидением, а значит, и с нашим обществом, ведь телевидение можно назвать духовным зеркалом любого общества. Отсматривая популярные передачи, а они, как правило, выходят по вечерам в удобное для телезрителей время, можно понять, что же в этот

момент потребляет или, как говорят телевизионщики, "хавает" наше общество.

Сразу же скажу - к сталинским репрессиям, к этой кровавой бойне я отношусь очень негативно. Мой дедушка по материнской линии Василий Соловьев был раскулачен. Ночью приехал отряд, всех арестовали, избили, расстреляли. Ему было тогда 13 лет. Один красноармеец его пожалел и отпустил, и он чудом остался жив. Другой мой прадедушка по бабушкиной линии Попов был священнослужителем и погиб на Соловках. Единственное письмо, которое пришло от него, это были мольбы о помощи: пришлите хоть картофельных очистков, умираю с голоду. Я уже не говорю о погибших моих родственниках по украинской линии в страшный голодомор.

Я специально рассказал немножко о личной трагедии нашей семьи, чтобы вы понимали, что я защищаю не Сталина, не Берию, я защищаю наше великое прошлое. Прошлое ради великого будущего.

Сюжет этот выглядел очень типично.

История, знакомая до боли. Следовательно сталинских времен, кровавый мясник, монстр, расследуя нашумевшее "дело врачей", избивает медсестру, избивает врачей. Представьте, какими должны были быть пытки, чтобы выбить из людей признание о том, что они планировали отравить Сталина, что они уже отравили Жданова и каких-то других партийных функционеров. Под пытками 95 процентов людей сознаются в чем угодно. Эти несчастные люди клеветают сами на себя, подписывают себе смертный приговор, чтобы отстоять эти нечеловеческие истязания.

Министр внутренних дел вызывает этого следователя: "Что ты делаешь, животное?! Ты убил такого-то, знаменитого врача, профессора!" А следователь оправдывается: "Да он сам умер от разрыва сердца". Министр увольняет это животное, этого садиста из органов, хотя сам был еще более страшным монстром. Следователь пишет докладную, куда следует, на самого министра, что он прикрывает убийц Сталина.

И вот уже следующий сюжет: этот следователь избивает министра, пинает его, кровища, жестокость. Затем показывают эту бедную медсестру, которую корреспонденты советских газет просят только поставить подпись под уже написанной статьей, обличающей "врагов народа".

Следующий момент в фильме. Радостный корреспондент подходит к этой несчастной женщине и говорит, что миллионы людей откликнулись на ее письмо, их сердца наполнены ненавистью, они

требуют смертной казни, они восхищаются ее смелостью, что она раскрыла такой заговор, что всех этих сволочей надо уничтожить с лица земли.

На этом мой просмотр закончился. Я смог выдержать только 20-25 минут, и после этого выключил телевизор.

Первым моим чувством после просмотра этого стандартного фильма, было чувство боли. Мне хотелось кричать: что же вы делаете?! Разве можно так издеваться над людьми, над целой страной?! Что можно воспитывать в людях бесконечным смакованием трусости, подлости, насилия? Разве можно превращать людей в быдло, в скот, постоянно промывая им мозги, высвечивая избирательно из нашего прошлого трагически тяжелые моменты, непрерывно прокручивая по телевидению извращение, подлость, трусость, насилие?! Сколько еще можно издеваться над сознанием людей целой страны?!

Какой-нибудь "умник" скажет, мы должны пережить это еще раз, чтобы это никогда не вернулось.

Стоп!

Мы это уже пережили! Мы это переживаем уже 15 лет подряд! Уже целое поколение выросло на "чернухе", на фильмах о предателях, на фильмах о штрафных батальонах, о бандитах, где превозносятся, воспеваются подлость, трусость, низменность, жестокость. Неужели не понятно, что когда мы смотрим фильмы, передачи, документальные фильмы и когда нам показывают всю эту мразь, всех этих сволочей непрерывным потоком, нам как бы говорят на уровне подсознания: "Смотрите, это ваши отцы, деды! Вы - внуки, правнуки сволочей, предателей, трусов, негодяев".

Так и хочется крикнуть: стоп, остановитесь, не разрушайте наши ценности, не разрушайте наше прошлое! Ведь вы тем самым убиваете наше будущее! Наше прошлое - это корни! Представьте мощный, сильный дуб, который простоял 1000 лет! Его не смогли свалить ни бури, ни ураганы, ни снегопады - ничто не могло его победить. Но пришли маленькие ничтожные карлики, гоблины и подпилили дубу корни. Слабенький ветерок, который гуляет каждый день, взял да и свалил его.

Вот что происходит с нашей матушкой-Россией. Выхолащиваются гордость, честь, достоинство. На подлости, на низменных, самых худших качествах нашей души воспитывается уже целое поколение. Были ли эти проявления в нашей истории? Конечно, были! Но было и много великого! Посмотрите на карту - 1/6 суши! Разве

могли ее завоевать и удержать на протяжении столетий слабые люди?! Посмотрите, сколько научных открытий сделали российские ученые. Посмотрите, какое великое наследие оставили российские мыслители, писатели поэты. Сколько великих подвигов было совершено даже в ужасные сталинские времена! И наши отцы и деды спасли Европу от фашизма. Этот факт остается фактом. Если бы не Россия, и об этом говорят западные авторитетные ученые, Европа бы сейчас вся говорила на немецком языке. Конечно, если вы сегодня спросите у молодых немцев: кто выиграл войну, они с уверенностью скажут: "Американцы". Может быть, даже некоторые российские школьники могут так сказать. Потому что кому-то было очень важно после перестройки оправдать свои преступные действия и разрушить гордость наших людей: казахов, украинцев, белорусов, евреев, - людей десятков национальностей, которые в едином сплоченном порыве боролись с фашизмом.

Представьте, если бы после фашистских времен немцам с утра и до ночи показывали концлагеря. Крутили бы сутки напролет фильмы о том, как убиваются новорожденные дети, как сжигаются беременные женщины и старики в газовых камерах. С утра и до ночи показывали бы насилие, садизм, все нечеловеческие дьявольские проявления фашизма, которые происходили в их не менее многострадальной стране. Представьте, если на таких документальных страницах трагической истории Германии воспитали бы целые поколения?! Кто бы вырос?! Это же ужас!

Проявлений жестокости, неоправданного кровавого террора в фашистской Германии было отнюдь не меньше, чем в сталинские времена. Но в Германии этого никто не смакует, там другие перегибы. Но то, что происходит в России - это беспрецедентно! Убиваются — морально, психологически целые поколения. У меня, как специалиста-практика в области психологии, управления, воспитания, это вызывает только ужас. Большинство этого даже не замечают. В красивой рекламной шелухе им показывают фильмы о штрафбатах, показывают фильмы, как русский солдат-спаситель шел в бой только потому, что сзади стояли заградотряды с пулеметами и расстреливали всех, кто не хотел идти в бой. Непрерывно, практически в каждом фильме показывают подлость, стукачество, мерзость.

К счастью, мое поколение читало другие книги, смотрело другие фильмы. В школы к нам часто приходили ветераны и рассказывали, как все было на самом деле, мы слышали рассказы наших дедушек, воевавших на фронте. Поэтому наше поколение намного духовней.

Более нравственное, более человеческое. Кто-то может возразить и сказать, что в этих фильмах все было идеализированно, показывалось в розовом светлом свете, ну и слава Богу. Когда вы видите подвиги, достижения, воспитываетесь на примерах великих героев, то частичка героизма, частичка величия переходит и в ваше сердце, и вы становитесь сильнее.

Наше прошлое определяет наше будущее и из прошлого нужно брать как можно больше силы, гордости и величия, оптимизма, нестигаемости, целеустремленности, духовности. Ни в коем случае нельзя высвечивать только негативы, этот негатив переходит, наполняет сердца наших детей, внуков, вот что очень страшно. Неважно, какие были времена, неважно, какие цари или вожди стояли во главе нашего государства, важно то, что людей честных, светлых, сильных, добрых было в сотни, тысячи раз больше, чем подонков, садистов и негодяев. Для нас же, для нашего будущего нужно, чтобы каждый из нас с вами, наши дети, внуки гордились своим прошлым и постоянно говорили: мы - потомки великих людей, наша страна великая, многонациональная, многорелигиозная, наши отцы и деды были великими, мы — потомки великих предков.

Так, кстати, делают южные корейцы. У огромного населения Южной Кореи нет природных ресурсов как у России. До шестидесятых годов Корея напоминала разрушенный Сталинград. Кровавая война разорвала буквально на части эту несчастную страну, но при помощи идеологии, при помощи возрождения национального духа корейцы смогли создать одно из процветающих на земле государств, они заботятся о детях, заботятся о стариках. Если вам доведется общаться с южными корейцами, то вам в глаза сразу же бросится необычная черта их поведения - они не устают повторять, что они потомки великих людей. Хотя много лет были порабощены японцами, только недавно являлись, по сути, рабами. Если кореец шел по одной стороне, а японец - по другой, кореец должен был упасть и поклониться, если он этого не делал, его забивали палками.

Чтобы поднять страну из руин, лучшие умы и правители Кореи выбрали совершенно правильную стратегию: сначала изжить это рабство из умов, из сердец, и эта гордость за себя и свою историю уже сделает все остальное. Их завоевания в бизнесе: "Samsung", "Hyundai", "Daewoo" и огромное количество других компаний, их нынешний уровень жизни доказывает правильность этого пути.

А как может российский человек сражаться, конкурировать, если уже речь идет о внедрении в его подсознание чувства вины и

стыда?! Если уже искажено прошлое, его душа измазана грязью, мусором, вокруг него поставили кривые зеркала?! Даже сильные, красивые люди в этих зеркалах видят себя ничтожествами.

В прошлом любого государства, любой страны можно найти предостаточно постыдных, рабских, глупых, жестоких, необъяснимых фактов. Если вы будете с утра до ночи выискивать только негатив, подтверждающий, что мы с вами беспробудные пьяницы и генетические рабы, то ваше сознание автоматически примет эту позицию. Насколько вы от этого станете слабее, соображайте сами. Но если у вас хватит мудрости, в чем я абсолютно уверен, дорогой мой читатель, вы сконцентрируете свое сознание на выдающихся фактах нашей великой истории. И от этого вы станете только сильней.

Дорогой друг, ученые доказали, что в современном мире проживает больше 11 миллионов потомков Чингисхана - величайшего политика и полководца. А если мы с вами заглянем еще дальше в темень веков и предположим, что ваш род тоже идет от выдающихся людей? Самое интересное, что мы при этом не погрешим против истины. Это действительно так, потому что ваш род сохранился, выжил, а в мясорубке естественного отбора выживают сильнейшие, то есть выдающиеся люди. Это абсолютно доказанный научный факт. - все европейцы - родственники. Каждый дворник в Европе с гордостью может сказать, что в его роду были князья, великие герои, великие полководцы. И это действительно будет так.

Вы только представьте, как вы будете сражаться сегодня и в будущем, если вы абсолютно уверены в том, что в ваших генах есть гены удивительных, мощных людей, великих полководцев, князей, изобретателей, мыслителей. Говорите себе каждый день: «За мной стоят пятьсот поколений могучих предков, за мной стоят пятьсот поколений великих людей, и сегодня они дают мне силу, они питают мою гордость!»

Сегодня мы наблюдаем страшную разруху в нашей стране. Прежде всего духовную и, как следствие, материальную. Пьянство, наркомания, проституция, бандитизм захлестнули нашу матушку-Россию. Да, последние десятилетия - это черная полоса в истории нашей Родины. Если вы сосредоточите свои мысли только на этой черной полосе, то гордиться, в общем-то, будет нечем.

Но что такое для истории нашей страны несколько десятилетий? Это миг фотовспышки - не более. Давайте вместе обратим внимание на великие страницы нашего прошлого.

Во-первых, наши пращуры, наши предки завоевали 1/6 часть суши! Всего лишь два процента населения планеты завоевало 1/6 часть мира, и главное - сумели ее сохранить и удержать.

Вы только на секундочку представьте, дорогой читатель, как это происходило. Без дорог, без какой-либо техники наши деды и прадеды покорили Аляску, Сибирь, Дальний Восток и часть Китая. Ведь была, и довольно долго, Америка - нашей! И не просто прошли девять тысяч километров с запада на восток, как туристы, а завоевали, освоили и удержали все это бескрайнее, бесконечное пространство. И это при сравнительно небольшом населении России.

Разве это не великие, не выдающиеся люди?

Это наши с вами предки.

Достижения российской науки. Разве они не вызывают у вас гордости? Мечников, Павлов, Менделеев, Зелинский, Жуковский, Леонтьев, Циолковский, Алферов - два процента населения планеты внесли несоизмеримый по своей величине и масштабу вклад в мировую науку.

А военные подвиги наших предков? Никто не смог завоевать Россию, даже великий Чингисхан. Наполеон с легкостью одолел всю Европу. Гитлер подчинил себе всю Европу. Но об Россию и тот и другой сломали зубы. Какой-нибудь негодяй скажет, что войну в России выиграл один генерал - мороз. Но когда наши пращуры, наши предки завоевывали эти же земли, им мороз не помешал, они смогли и его одолеть.

Конечно, оценивать историю так просто нельзя. Это очень сложная наука. Но мы и не ставим такой цели. Нас с вами интересует не сама история и не ее интерпретации. Тем более что мы с вами прекрасно знаем, что история всегда переписывается под правящую касту, под правящий класс, под задачи современного развития общества. Как говорится, «историю пишут победители». Но нам с вами важно другое - высветить в этой безграничной противоречивой «тьме веков» то, что подпитывает нашу гордость, то, что делает нас с вами значительнее, сильнее.

Я такой же человек, как и вы. С умственными, волевыми способностями среднего уровня. И когда в книжном магазине я выбираю книгу, то я прежде всего ищу в ней следующее: даст мне эта книга энергию или нет, зарядит она меня гордостью или нет. Для меня этот критерий очень важен.

Скажу больше: некоторые книги я читаю только до половины. Например, мне безумно нравится история восхождения Наполеона на вершину славы и могущества. Но я физически не могу читать те

страницы, где описывается его падение и разрушение всего, что создал этот великий человек. Даже читая дневники доктора Геббельса - великого идеолога и великого злодея, я с интересом читаю первую половину, где описывается, как он шел к власти; вторая же половина, когда все у этих негодяев рушилось, мне тоже неинтересна. Не из-за того, что я переживаю по поводу крушения самого кровавого и жестокого режима прошлого века. Для меня неприемлем сам факт падения. Мне очень важен взлет, парение над облаками, и я всегда переживаю не только свое падение, падение своих близких и родных, но и падение исторических героев.

Это не значит, что я страус, который прячет голову в песок. Отнюдь нет. Я просто черпаю силы, тренирую свою гордость, создаю свою гордость на примерах взлета, на примерах преодоления. В жизни и без того хватает реальных историй падений, катастроф, поражений. Так хоть в исторических книгах я буду черпать силу и вдохновение! Мне ничто не мешает закрыть ее на половине, когда я вижу, что герой терпит крах из-за предательства, болезни или еще какой-нибудь ерунды. Мне несвойственно и неприятно изучать историю поражений, историю предательств. В истории я люблю высвечивать своим вниманием, своим умом примеры мужества, героизма, стойкости, гениальности.

Да, большинство исторических героев проиграли, но после них остается неизгладимый след, который мы видим и можем прочесть даже спустя тысячи лет. Именно их подвиги дают нам энергию. Неважно, в какое время жил герой, неважно, на каком пространстве или на каком поприще он творил, совершал свои геройские поступки. Важно то, что в них есть удивительная сила, потрясающая энергия.

Когда я прочитал дневники защитников Севастополя - великого воина и гражданина адмирала Нахимова и его верных соратников, я получил столько энергии, столько гордости, столько сил, что затем перечитывал их несколько раз. Даже сейчас, пересказывая вам вкратце эту историю, я чувствую, что мое сердце начинает биться сильнее, моя спина распрямляется и какая-то невидимая сила наполняет мое сердце.

Адмирал Нахимов защищал Севастополь в неравных условиях: французы и турки обладали перевесом в живой силе, в вооружении, в припасах. Снабжением русской армии занимались чиновники - вооришки, негодяи, которыми так славится Россия. Разворовывая бюджет, собирая взятки, снабженцы вместо пороха, вместо ядер высылали на передовую списанную гниль. Каждый день Нахимов с товарищами

геройски сражались, но русские воины гибли из-за элементарной нехватки боеприпасов. Даже питание солдат не было налажено на должном уровне - они голодали. Нахимов писал письма в Санкт-Петербург, требовал, умолял о поддержке, но письма намеренно терялись. Российские казнокрады-сволочи не поддерживали своих воинов. Адмирал Нахимов покупал продукты голодающим солдатам на свое скудное жалованье. Он знал, что погибнет, знал, что царский двор - это прогнившее болото, сборище негодяев, которым абсолютно наплевать на состояние войск, которые всеми своими действиями убивают его и его матросов и солдат. Но он выполнил свой долг. Он проявил невиданное мужество, доблесть и героизм.

Читая страницы воспоминаний защитников Севастополя, восхищаясь их подвигом, я чувствую, что частичка этой великой силы передается и мне.

Какая разница, где сражаться - в бизнесе или на поле брани. То же сражение, та же борьба, те же чиновники и та же значимость подвига.

Войны и бизнес люди вели всегда. Сегодня на Земле непрерывно идут тихие, бесшумные битвы. Сражаются бизнес-компании, бизнес-гиганты. Раньше такого не было, раньше между собой сражались только государства и полководцы. Захватил землю, людей, собрал с них налоги или продал в рабство - стал влиятельным, богатым, успешным. Вот такой раньше был бизнес.

Я расскажу вам две истории, которые между собой никак не связаны. Для меня они - два мощных источника энергии, источника моей гордости.

Но прежде я хочу, чтобы вы поняли, осознали и оценили такую категорию как ресурс. Ресурс любого начинания, любого бизнеса можно разделить на три основные категории: время, деньги и люди.

Давайте разберем подробнее.

Время. Вы можете начать бизнес с одного доллара и одного человека, и, если у вас будет времени больше 120 лет, вы создадите «Кока-Колу». Вы можете начать собирать свой первый автомобиль, как это сделал Генри Форд, и за сто лет создадите компанию, выпускающую десятки миллионов автомобилей по всему миру. Вы можете начать с одного сельского магазинчика, как сэр Уолтон, и через 60 лет создать крупнейшую сеть магазинов, превосходящую «Уол-Март». Согласитесь, логично, что время - это один из главных ресурсов. Но у нас с вами нет ста лет.

Второй не менее важный ресурс - это деньги. Деньги, акции, заводы - в общем, материальные активы, которые порой играют решающую роль в бизнес-сражении. Полагаю, дорогой читатель, у вас

сегодня нет и гигантского капитала, позволяющего вам быстро создать глобальную компанию.

И третий ресурс - люди. Их количество и, что не менее важно, их качества: талант, ум, дух, настроение.

Вот три ресурса. Основа основ, без которых, кажется, бессмысленно затевать любое крупное дело, неважно какое - войну или бизнес.

Итак, первая история произошла восемьсот лет тому назад. На протяжении всей моей жизни она служит мне живым примером того, что можно начать с нуля, не имея ни денег, ни людей, а одну только человеческую жизнь, и добиться невероятных высот.

Представьте, вы, одинокий и бедный, стоите у офиса гигантской международной компании, допустим, такой, как «Кока-Кола». Вы задаете себе вопрос: сможете ли вы, лично вы, ее победить? Успеете ли вы за свою жизнь создать транснациональную корпорацию, которая по мощи, влиянию, товарообороту превзойдет этого столетнего монстра. Монстра, за которым сегодня стоят крупнейшие банки и влиятельнейшее политическое лобби? Большинство из вас, скорее всего, скажет: «Вряд ли».

А теперь послушайте историю одного раба. Его звали Телюмжин, он был неграмотным человеком. На чаше его ресурсов не было ничего. На второй чаше - огромные, могущественные, куда там «Кока-Коле», государства: Китай, Индия, Иран и множество других, поменьше. В Китае к тому времени был не только несметный человеческий ресурс, но уже была изобретена бумага, порох, построена Великая Китайская Стена. На стороне Ирака, Ирана - армия в 250 тысяч человек и богатейший денежный ресурс.

Представьте эту историческую чашу весов: с одной стороны, гигантские территории, развитая наука, войска и богатства, с другой - один неграмотный нищий. Даже не государство, не княжество, потому что монголы в то время жили улусами, семьями, родовыми общинами, а всего один человек. Его отец возглавлял семью, но соседи разорили его улус, убили отца, а его самого продали в рабство.

Первое, что он сделал, - сбежал из рабства, обрел свободу. Вернувшись в родные края, он собрал в собственный улус родню, рассеянную по всей степи. Борьба между улусами достигла к тому времени апогея. Монголы убивали друг друга и потому были легкой добычей для захватчиков. Бывший раб поставил перед собой цель - объединить улусы и прекратить резню. В результате ожесточенной борьбы Телюмжину удалось объединить монгольские семьи. К моменту, когда на большом хурале его провозгласили главой всех улусов, ему уже исполнился 51 год.

С этого момента начинается история великого хана - Чингисхана.

В течение последующих 35 лет он захватил полмира. Все страны, куда бы он ни приходил, пали. Они не смогли противопоставить этому человеку ни свои войска, ни изобретения, ни богатства.

Неграмотный раб стал властелином Евразии. Но что еще более удивительно - он создал империю, которая просуществовала столетия. Он создал одну из самых совершенных систем сбора налогов, самую совершенную для своего времени систему дорог, бесперебойную почту, систему правопорядка - внутри этой великой империи были прекращены грабежи и насилие. Практически он создал новое экономическое пространство, которое дало толчок к стремительному развитию завоеванных земель. По своду законов, созданных Чингисханом, его потомки еще столетия управляли этими бескрайними территориями.

Что больше всего тронуло меня в его биографии? Отношение к Богу, религиям и людям. Единовластный правитель мира сказал: «Проявляя искреннюю любовь к Богу, мы должны терпимо относиться ко всем религиям на земле».

Вдумайтесь, сколько мудрости в этих словах. Посмотрите на современный мир, раздираемый религиозными фанатиками на части. Национальная нетерпимость, терроризм, экстремизм захлестнули буквально каждую страну нашего «цивилизованного» мира.

Давайте сравним итог жизни Чингисхана с итогом жизни другого великого завоевателя - Александра Македонского.

Александр Македонский родился в царской семье. Его отец Филипп к тому времени уже завоевал большую часть Греции. Учителем царевича был выдающийся мыслитель Аристотель.

Итак, стартовые позиции Александра Македонского: блестящее образование, богатство, огромное, хорошо подготовленное, непобедимое войско, а также достижения греческой культуры, которая в то время уже доминировала в мире.

Стартовые позиции Чингисхана: раб без образования, без денег, без войска.

Что удалось создать Александру Македонскому? Империю, которая рухнула через час после его смерти.

Что удалось создать неграмотному рабу? Империю, которая после его смерти просуществовала столетия.

Давайте вернемся к тому, с чего мы с вами начали. Вы стоите без денег перед офисом глобальной транснациональной корпорации, на которую работают сотни тысяч людей. У нее миллиарды долла-

ров и огромный опыт. Но теперь, зная историю Чингисхана, вы будете смотреть на нее уже по-другому.

Вот почему так важно искать в истории примеры, подтверждающие, что и мы с вами можем добиться успеха, а не примеры, которые утверждают, что все наши усилия тщетны.

Сегодня в EDELSTAR зародилась великая традиция - каждое 5 октября мы будем отмечать как День мужества и величия. Чтобы было понятно, почему мы выбрали именно день, я должен рассказать историю великого подвига. Историю, которую в нашей стране люди узнали только в 1966 году, после того, как ее подробно описал генерал Стрельбицкий, участник этих страшных боевых, кровавых событий. До этого даже в нашей стране большинство и не знало о величайшем подвиге, спасшем не только Россию, но и всю Европу, весь мир. Второй исторический пример, который произошел сравнительно недавно - в 1941 году, на расстоянии жизни одного поколения. Но он также сделал меня сильным, также дал мне энергию.

Почти каждую субботу и воскресенье я выезжаю в какой-нибудь город и провожу свои практические семинары. Для меня это не способ зарабатывания денег. Мне очень важна сама миссия: передать людям знания, которые бы мгновенно изменили их жизнь. Через мои семинары прошло больше двухсот тысяч человек. На каждом семинаре я задавал вопрос, знает ли кто-нибудь о подвиге подольских курсантов. В лучшем случае поднимал руку один из нескольких десятков человек. А ведь эта замечательная история могла бы послужить источником гордости для целого народа. И тогда я дал себе слово рассказать о ней как можно большему числу людей.

16 мая 2005 года я зашел в обычный магазин, где продают документальные видеофильмы, и купив около десятка самых разных кассет, совершенно случайно положил в свою корзину документальный фильм, который назывался "Последний резерв ставки". Пришел домой, поработал до часу ночи, мне не спалось, и я решил посмотреть какой-нибудь фильм. Перебирая кассеты, я обратил внимание на свою находку - редкий неизвестный фильм, о котором я никогда даже не слышал. Поставил его, включил.

Фильм, посвященный подольским курсантам, буквально потряс меня. Я был взволнован настолько, что не смог уснуть до утра, а утром стал обзванивать своих близких друзей, чтобы поделиться своим глубоким переживанием, своим потрясением. Мне хотелось рассказать об этом великом подвиге каждому человеку. Один подвиг, один случай массового героизма изменил всю мою жизнь. И я по-

клялся себе на каждом своем Мастер-классе, на каждом выступлении, на каждой презентации, всегда рассказывать об этих великих героях, о подольских курсантах.

В 1941 году пришла страшная беда на нашу землю. Нет ни одной семьи ни в России, ни в Белоруссии, ни на Украине, которая не пострадала бы от этой страшной войны. Боль и страдание, слезы матерей, убитые дети, сожженные старики. Буквально дьявол воплотился в образе фашистских войск со своими полчищами, со своими озверелыми войсками, топтал, сжигал, разрывал нашу родину на части. Молодежь сегодня, к сожалению, знает мало песен, стихов, посвященных героям тех страшных лет. Почему эти пронзительные строчки так берут за сердце? Потому что в каждой их строчке запечатлено величие. Отцы и деды наши были великие! И песни были великие! Почувствуйте всю силу, все негодование, которое объединяло сердца миллионов людей, на примере всего лишь одной песни:

*Вставай, страна огромная,
Вставай на смертный бой!
С фашистской силой темною,
С проклятою ордой.
Пусть ярость благородная
Вскипает, как волна, —
Идет война народная,
Священная война!*

В 1941 году немцы вплотную подошли к Москве. В девять утра 5 октября 1941 года летчик-разведчик вылетел на боевое задание и вдруг по направлению Варшавского шоссе он обнаружил колонну танков длиной двадцать пять километров. Вернувшись на аэродром, он срочно доложил командиру военно-воздушных сил московского военного округа полковнику Сбытову. Сбытов срочно доложил командованию, но командование не поверило, наоборот, на летчика обрушились обвинения в паникерстве. Командование приказало срочно провести дополнительную разведку, на задание полетели два лучших летчика. На бреющем полете они пролетели над головами у фашистов и, вернувшись на аэродром, доложили, что, действительно, враг прорвал оборону и по Варшавскому шоссе с большой скоростью движется моторизированная колонна отборных эсэсовских войск.

Ситуация была критической - до Москвы оставалось около 250 километров, столица не прикрыта, нет ни одного войска или свободной части, чтобы остановить эту смертоносную колонну. Что такое для моторизированных войск двести километров? Даже если передвигаться со средней скоростью двадцать километров в час, через десять часов немцы уже будут в Москве. Сталин срочно с Ленинградского фронта вызывает Жукова. Жуков по заданию Сталина, на своем автомобиле лично выезжает, чтобы провести разведку на месте. Действительно, вражеская армада на полном ходу приближалась к практически беззащитной столице.

Немцы в этот момент были озадачены только одним - как отпраздновать победу над Москвой. Срочно искали гранит, мрамор, чтобы поставить в честь победы над Москвой памятник, похожий на шапку Мономаха. Они уже передвигались в парадных мундирах, предвкушая парадный марш по Красной площади. Операция "Тайфун" по уничтожению Москвы, казалось, уже завершена. В план операции входило окружить Москву, не выпускать ни детей, ни женщин, ни стариков, уничтожить весь город и затопить его, стереть с лица земли. Вот такая судьба ждала нашу столицу.

Ближайшими к Варшавскому шоссе были два подольских училища, пехотное и артиллерийское. 5 октября ребят подняли по тревоге. Они не знали, что их ждет, как не знали и того, что этот день станет для них шагом в бессмертие.

Участник боевых действий Меркулов Николай Иванович, сегодня он является председателем Совета ветеранов подольских училищ, выступая в нашем центральном офисе, так вспоминал об этом дне:

- 5 октября ко мне приехали брат с сестрой и мама и я, радостный, бежал на КПП, чтобы с ними увидеться, как вдруг в динамике раздается сигнал боевой тревоги. Всем курсантам велено срочно построиться для выполнения боевой задачи. Своих родных в тот день я так и не увидел".

Построились и сразу же без промедления, собрав учебные орудия и все боеприпасы, два пехотных училища в боевом порядке срочно выдвинулись по направлению к Ильинским рубежам. Шли молча, запрещалось разговаривать, запрещалось курить, в самом этом движении в ночи было что-то тревожное, но ребята, выпускники школ, выпускники десятых классов сорок первого года рвались в бой. В этой безмолвной свинцовой тишине они сделали ночной марш-бросок на шестьдесят километров, затем их догнали машины, передовой отряд погрузили в грузовики, и в срочном по-

рядке передовой отряд во главе с капитаном Ростиковым выдвинулся в направлении города Медынь. Передовому отряду была поставлена задача хотя бы на несколько часов задержать колонну гитлеровцев, чтобы основные силы курсантов, несколько сот храбрецов, смогли окопаться, подготовить Ильинские рубежи.

Командование курсантами было поручено генералу Смирнову, командиру пехотного артиллерийского училища, артиллерию возглавил командир артиллерийского училища полковник Стрельбицкий. Как вспоминает Стрельбицкий, провожая капитана Ростикова и первый передовой отряд мальчишек, он просил капитана только об одном - сохранить жизни ребят. Дело в том, что Стрельбицкий, так же как и Смирнов, воевал еще в гражданскую войну, и у Стрельбицкого в этот момент стоял перед глазами случай с киевскими красными курсантами. Оголтелые банды махновцев наступали на Киев и навстречу им выдвинулись киевские курсанты. Неопытных, необученных мальчишек бандиты застали врасплох, схватили всех, скрутили колючей проволокой, пытали, издевались над ними и потом всех зверски убили.

Отправляя передовой отряд курсантов, своих учеников навстречу армаде фашистов, Стрельбицкий, как он признается, проявил некую человеческую слабость: "Я просил капитана Ростикова, командира передового отряда, сохранить жизнь мальчишкам, хотя понимал, что это сделать невозможно, что отправляю ребят на верную смерть".

Вдумайтесь на секунду, навстречу нескольким десяткам курсантов двигалась моторизированная дивизия эсэсовцев, фашистов, которые за несколько дней завоевали Францию, за двадцать один день покорили всю Польшу. Эти отборные, обученные, хорошо оснащенные войска должны были сдерживать несколько десятков мальчишек, вооруженных трехлинейками, карабинами и разбитыми учебными орудиями.

Передовой отряд выдвинулся навстречу врагу, а основные силы курсантов начали активно готовить Ильинские рубежи к обороне. На пути немцев совершенно случайно оказались наши десантники во главе с капитаном Старчаком. Этих десантников, в основном это были белорусы, готовили для работы в партизанских отрядах в тылу у немцев. Понимая, насколько важно хотя бы на несколько часов задержать немцев, он приказал своим десантникам занять оборону и ни шагу назад. Здесь подоспел передовой отряд курсантов и они объединились для выполнения боевой задачи.

Немцы в этот момент, зная, что впереди нет никаких препятствий, остановились на привал, заняли село Красный Столб, устроили себе обед. Резали кур, жгли сараи, убивали скотину, смеялись, оскверняли церковь. Наши ребята-курсанты вместе с десантниками, горстка храбрецов, сходу нанесли такой сокрушительный удар, что немцы были ошарашены, они разбежались кто куда, побросав оружие, побросав боеприпасы. А ребята вдохновились своей первой победой. Можно, значит, бить фашистов!

Когда немцы опомнились, привели в боевую готовность все свои части, то начали стрелять из гаубиц, минометов, разрывающих буквально каждый метр земли. Они думали, что основные силы русских находятся в соседнем лесу, им даже в голову не могло прийти, что это горстка храбрецов-мальчишек могла выбить их из этого села. Обрушив всю свою огневую мощь на соседний лес, они буквально сровняли его с землей, думая, что там основные силы русских, но мальчишек-то было всего лишь несколько десятков и они погнали этих непобедимых, хорошо обученных эсэсовцев, да так погнали, что те струсили, испугались.

Капитан Ростиков прекрасно понимал, что нужно отходить, но не знал, как сказать об этом мальчишкам, потому что ребята поклялись не отступать ни шагу назад, не отдавать ни метра земли фашистам. Как вспоминают преподаватели, эти повывавшие все воины, таких атак они никогда не видели, было ощущение, будто мальчишки всю жизнь готовились к ним, что их смелость, их воля сметает на своем пути абсолютно все.

Передовой отряд, подпитываемый основными силами курсантов, отошел к Ильинским рубежам. И вот началось одно из главнейших сражений за Москву, и судьба этого сражения была в руках мальчишек, которые школу-то только недавно окончили. Плохо вооруженные, без прикрытия с воздуха, они держали натиск хорошо обученных, превосходящих во много-много раз и по вооружению, и по численности, и по опыту врагов. С этого момента начинается великая история массового героизма.

Почему я потрясен подвигом этих мальчишек? Потому что не зная об их подвиге, я искренне думал, что герои рождаются один на тысячу, я искренне думал, что герои - точно такие же исключительные люди, как и шахматисты, спортсмены, силачи. Один на тысячу, который действительно может своим телом накрыть гранату и спасти своих друзей. Один, который направит горящий самолет на врага, закроет своей грудью амбразуру. Что

рождается один из тысяч, который проявляет героизм. Так я думал раньше!

Сегодня, когда я досконально знаю историю подольских курсантов, когда я лично говорил с участниками боев, когда я изучал архивные документы, я точно знаю, что каждый из нас - герой, что в каждом человеке, в каждом из нас есть гены героев, ведь сейчас я рассказываю вам о случае массового героизма.

Из трех тысяч мальчишек никто не струсил. Они держали оборону на протяжении десяти километров, всего лишь триста человек на километр, практически без оружия. Никто из них не сдался. Это были не подготовленные спецназовцы, не самураи, которых с детства воспитывают в суровом воинском духе, это были обычные школьники, которые только что закончили школу.

Это были дети, обычные дети, которые смогли сделать невозможное, которые совершили подвиг, равного которому нет в мире, во всей истории человечества.

Проявление мужества было буквально во всем. Когда приезжали санитарные машины, раненые мальчишки прятались и выходили из своих тайников только после того, как они уезжали. Ни Стрельбицкий, ни Смирнов не понимали, как им реагировать на это. Мы с вами знаем, что невыполнение приказа в военное время карается смертью. Как карать смертью ребят, которые, даже израненные, не покидают боевые позиции, не покидают своих товарищей?! Курсант Михаил Круглов был ранен осколком, контужен и потерял зрение. Когда его друзья сказали, езжай в медсанбат, он сказал, нет, друзья, руки-то у меня целы, ноги у меня целы, я же могу вам помочь, и остался до последнего, вслепую набивая пулеметные диски.

Ребят постоянно бомбардировали с воздуха, в сорок первом году с авиацией в России было плохо. Немецкие стервятники просто безнаказанно расстреливали ребят на бреющем полете, становились в круг по двадцать самолетов и непрерывно пикировали на позиции мальчишек, сбрасывали бомбы по двести пятьдесят, пятьсот килограммов, земля горела в буквальном смысле слова. Зная, что перед ними дети, фашисты устраивали психические атаки. Вместе с бомбами бросали пробитые с двух сторон бочки, которые при падении издавали страшный воющий рев, один раз даже сбросили в мешке человека, и на мешке было написано: "Вот ваш новый председатель колхоза".

Все делалось для того, чтобы подавить ребят морально, но немцы, эти хваленые завоеватели Европы, были поражены, они никог-

да не видели, чтобы безоружные мальчишки бросались в атаку буквально с винтовками на танки.

По воспоминаниям одного из участников боевых событий, когда на позицию выехал Георгий Константинович Жуков, этот твердый характером человек, жесткий полководец, он обратился к ним с речью. Заметьте, он назвал их не курсантами, не будущими командирами, не комсомольцами, не солдатами, не бойцами. Он обратился к ним "дети": "Дети, продержитесь хотя бы пять дней!" И эти дети продержались не пять дней, а двенадцать, эти дети навечно вписали своей кровью, своими жизнями, своими подвигами, свои имена в историю нашей страны, в историю человечества.

Никто из них не сдался. Даже тяжело раненные ребята не покидали позиций. Одному курсанту автоматной очередью перебило ноги, взяв гранату, он перед смертью смог подбить еще один фашистский танк. Одному мальчишке осколком распорол живот, кишки вывалились наружу, перевязав свой живот портянкой, взяв гранату, он подавил еще одно пулеметное гнездо фашистов. Один молодой сержант командовал батареей и показывал рукой направление удара. Вдруг осколком ему отрезает руку, и он не покидал свой пост, он продолжает командовать, пока не истек кровью и не потерял сознание.

В этой ужасной обстановке мальчишки еще умудрялись шутить. В тыл курсантов прорвались две машины эсэсовцев. Аркадий Никитин метким пулеметным огнем за пять минут уничтожил практически всех фашистов, остальные разбежались. Его товарищ Курдюмов пошутил, ну все, Аркаш, теперь тебе зачет по стрельбе сдавать не надо. Смерть, убитые товарищи, а у ребят был такой сильный дух, такое мужество, что они могли еще и шутить.

Никто из ребят не получил награду. Не потому что не хотели вручать, время было такое, правительство эвакуировалось, в бой бросали все резервы, какие только есть, не до наград было. В то время для артиллеристов был установлен единый порядок для получения званий и наград. Подбил в бою три-четыре танка, автоматически становишься Героем Советского Союза. Ребята подбили намного больше танков.

Я вам расскажу только один эпизод. Немцы, обломав зубы, потеряв огромное количество танков, потеряв огромное количество живой силы, решили ударить курсантов с тыла. И вот ребята, находясь в окопах, слышат со стороны Москвы гул моторов, связи не было, и им показалось, что идут наши танки, идет подмога, на перед-

нем танке развевался огромный красный флаг. Они бросали пилотки, обрадовались, ура, победа, наши подошли, но как только враг подошел поближе, курсанты разглядели на танках немецкие кресты. Никто из них не растерялся, тут же срочно развернули орудия и врезали по врагу. Бой был скоротечный, кровавый бой. Так только в этом бою Добрынин Юра подбил шесть танков и два бронетранспортера. Он, как и все они, не получил звания Героя Советского Союза, да ребятам это и не важно было, главное, выполнить задачу, сдерживать фашистов.

Во время этих жестоких боев мимо курсантов иногда проходили отступающие разрозненные части, и когда Стрельбицкий предложил Смирнову останавливать и формировать из них отряды, Смирнов сказал, посмотри в их глаза, они сломлены, они не смогут сейчас сражаться.

Вдумайтесь, ребята видели это отступление, ребята видели сотни израненных бойцов, которые проходили мимо них с потухшими глазами, в панике, в ужасе, но этот страх не передался этим мальчишкам, этим героям.

Немецкое командование было взбешено, они не могли понять, как целый моторизованный корпус отборных эсэсовских войск сдерживают каких-то два училища, они не могли понять, почему их прославленные солдаты, почему их герои, вооруженные до зубов, не могут сломить оборону этих мальчишек. Командующий армией негодовал: "Как вы не можете справиться с этими мальчишками?!" Ему отвечали командиры с передовой: "Да, их мало, да, они не вооружены, но мы никогда не сталкивались с такой храбростью, мы никогда не сталкивались с такой волей, мы ничего не можем сделать". Немцы были шокированы. И после боев уже, когда захватили штабные карты фашистов, на всех картах было нарисовано одно - Ильинские рубежи. И упертые в него стрелки немецких войск и не одной пометки об отступлении наших подольских курсантов.

Ребята не сдавались ни при каких обстоятельствах. Израненным, избитым, без оружия, порой им приходилось ходить в контратаки на врага, который превосходил их не только по вооружению, но и по численности. В одной батарее осталось в живых всего лишь восемнадцать человек, а на них напирала сто пятьдесят вооруженных до зубов эсэсовцев. Когда у ребят кончились патроны, когда кончились гранаты, они пошли в штыковую, они громко закричали: "Ура! За Родину, за Москву!" и ударили по немцам и немцы побежали. Победители Европы побежали! Вот такая воля была у этих великих героев.

К сожалению, до нас дошли не все имена героев, но мы помним лейтенанта Алешкина. Его дот немцы прозвали "оживающим дотом". Дело в том, что Алешкину удалось замаскировать свой дот настолько хорошо, что немцы сначала не понимали, откуда по ним стреляют и потом, когда они уже изрыли из крупнокалиберных минометов землю, оголились бока железобетонного дота. Бронедверей и бронешитов тогда не было, любой рядом разорвавшийся снаряд постоянно ранил наших героев, наших мальчишек. Но Алешкин избрал другую тактику: в тот момент, когда немцы, обнаружив его дот, выкатили зенитное оружие и прямой наводкой стреляли по доту, алешкинцы брали свою пушку, выкатывали ее на запасную позицию и пережидали, когда закончится лобовой обстрел. Немцы видели своими глазами, что внутри дота разрываются снаряды, ну ничего живого там не может остаться, и уже спокойно, вразвалку, шли на штурм, они считали, что уничтожены все курсанты, да и что могло остаться в живых после этого сокрушительного огня. Но в какой-то момент дот оживал и снова начинал стрелять: ребята закатывали в разбитый дот пушку и опять открывали огонь по солдатам и танкам врага. Немцы были ошарашены!

Ребята сражались за каждый клочок земли. Даже израненные курсанты не бросали своих товарищей. Связной Яков Бедягин, раненый, окруженный тремя эсэсовцами, не сдался, одного фашиста он застрелил, другого уничтожил штыком, третий нанес ему смертельную рану и спрятался в окопе. Из последних сил Яков достал его гранатой. Вот так погибали эти герои, а ведь некоторым из них даже не было и шестнадцати. Одному из героев Ильинских рубежей - Владимиру Гафиншеферу было всего пятнадцать лет. Герои по десять раз в день ходили в контратаку, по десять раз выбивали фашистов из занятых рубежей. Никто из ребят не отступил.

Немцы были шокированы. Они всеми способами пытались сломить дух мальчишек. Разбрасывали над позициями листовки следующего содержания: "Доблестные красные юнкера, вы мужественно сражались, но теперь ваше сопротивление потеряло смысл, Варшавское шоссе наше почти до самой Москвы, через день-два мы войдем в нее, вы настоящие солдаты, мы уважаем ваш героизм, переходите на нашу сторону, у нас вы получите дружеский прием, вкусную еду и теплую одежду, эти листовки будут служить вам пропуском".

Ни один мальчишка не сдался! Израненные, изможденные, голодные, воюющие уже с трофейным оружием, добытым в бою, но никто из них не сдался.

Они уже были уже в полном окружении, они знали, что все погибнут, но никто из них не дрогнул духом, никто из них даже в мыслях не допускал возможность оставить свои позиции. Ребята продержались двенадцать дней в полном окружении, без связи, без информации. Шесть человек командование послало к ним с приказом сменить позицию, шесть связанных погибли, прежде чем одному израненному, истекающему кровью бойцу удалось доставить приказ о смене позиции. Ребята прорвали кольцо фашистов и заняли новый рубеж, они практически все полегли, практически все погибли ради нас с вами, но никто из них не сдался.

Когда подошли свежие сибирские дивизии, и немцев удалось отбросить от Москвы, один из участников Ильинских сражений вспоминал: на поле битвы, усыпанном школьными тетрадками, лежали мальчишки, молодые мальчишки с тонкими осиными талиями, с детскими лицами, но никто из них не сдался и не предал.

Им было по 18-19 лет, студенты первого-второго курса современного института. Но это были Герои! И их подвиг живет вечно!

Эта история, этот великий подвиг, совершенный мальчишками, доказывает нам самое главное. Каждый из нас - герой. Из этих мальчишек никто не струсил, а значит, вы все - герои. В каждом из вас живет настоящий герой. В каждом из вас живет настоящий большой, светлый человек. Ему просто нужно помочь родиться, просто необходимо победить во внутренней борьбе. Потому что внутренняя борьба идет внутри нас. В каждом из нас живет и храбрый лев, и трусливый заяц. В каждом из нас есть и светлая душа, и темная. И борьба между добром и злом проходит через всю нашу жизнь, начиная от первого крика, заканчивая последним вздохом. А может быть, даже не заканчивается, а продолжается вечно. Борьба между слабостью и силой, борьба между светом и тьмой. Вот почему важно знать и помнить подвиги наших предков.

5 октября - это очень символический для нас день. Мальчишки, подольские курсанты в этот день были подняты по тревоге и пешим маршем в полной тишине прошли 60 километров по направлению к фашистской армии, навстречу не смерти своей, а бессмертию.

Мы приняли в нашем Звездном штабе единогласное решение: день 5 октября целиком посвящать гордости и мужеству. В этом году мы обязательно проведем этот день так, как провели его курсанты.

Как мы планируем провести ближайшее 5 октября? В 6 утра мы соберемся на Ильинских рубежах. Может быть, удастся разместиться в небольшом музее, в селе Ильинском Калужской области, кото-

рый был построен школьниками в 1975 году. Школьники трех областей работали по субботам и воскресеньям и заработанные деньги перечисляли на строительство Мемориального комплекса подольских курсантов, который находится на 121 километре на боевых позициях, где ребята совершили свой бессмертный подвиг.

Каждый из нас подготовит историю подвига какого-нибудь человека или группы героев. По очереди каждый расскажет свою подготовленную историю. Мы выберем разные истории о малоизвестных, но от этого не менее значимых подвигах. Не обязательно это должны быть герои Второй мировой войны. Это может быть подвиг духовный, человеческий, нравственный. Самое главное, чтобы эти истории делали нас сильнее, делали сильнее наши души, сделали нас более просветленными, будили в нас героев.

Затем приблизительно в 8 часов утра пойдём на марш-бросок. Мы планируем пройти 60 километров, как это сделали ребята в 1941 году 5 октября. После переправы мы сделаем привал с полевой кухней, солдатской кашей в котелках. На этом привале мы тоже будем говорить о мужестве, подвиге, говорить о величии, одним словом, в течение всего дня наполнять свои сердца героизмом, мужеством, величием. Каждую клеточку нашего организма мы будем очищать от грязи великой светлой энергией подвига. Затем ещё один марш-бросок на три или четыре часа и опять остановка, чаепитие, бутерброды, опять рассказы, опять наполняем свои сердца мужеством и героизмом, и до темноты закончим наш 60-километровый марш-бросок.

Когда человек монотонно идет на протяжении какого-то длительного времени, в этот момент идет очень мощное воздействие, и каждый из вас в этот момент может наполнить себя героизмом, величием. Именно в этот день мы будем говорить о чести, преданности, великих идеалах, великих целях. Именно в этот день мы будем спланировать команду, мы это всегда делаем, но в этот день мы будем делать это осознанно, мы будем сами себя программировать на величие, очищать, а кто-то, может быть, и лечить свою душу.

Я вспоминаю случай, который произошел на моем Мастер-классе в одном городе. В первом ряду сидел очень толстый, внешне крайне неприятный "новый русский", всем своим видом показывая, что я круче всех присутствующих в зале, посмотрите на меня, я крутой, вы обычные пенсионеры, врачи, рабочие, школьники, я не из вашего круга.

Мне всегда интересно наблюдать за такими людьми в процессе Мастер-класса. Уже через час этот человек вытянулся, начал запи-

сывать, надменность улетучилась с лица, что-то в нем начало просыпаться человеческое и когда я заканчивал первую часть Мастер-класса историей о подольских курсантах, я увидел, что этот человек сидит и плачет. Даже в этом, казалось бы, потерянном полуживотном проснулась душа, когда речь зашла о великих ценностях и героизме наших отцов и дедов, даже в этом потерянном биороботе проринулся человек.

Вот почему очень важно говорить о величии не только на 9 мая, когда общество как бы просыпается и дежурно, не от сердца, не из глубины души, а просто по традиции, как на Новый год или 8 Марта, поздравляет еще живых ветеранов, показывают по телевидению парад и после Дня победы сразу же мгновенно переключается на другие темы.

Вспоминайте о героизме не раз в году, не один день из 365 дней. Один день — это всего лишь 0,27 % от года. Что же получается - из всего времени, что мы живем, мы уделяем только 0,27 процента, да и то вскользь, своему мужеству, своей гордости, своему величию, своему прошлому? Вот и выходит, что вырастает целое поколение людей бездуховных, безнравственных людей или, проще говоря, роботов. И средства массовой информации, которые зомбируют наше общество, которые калечат наши души, которые воруют наше будущее, превращая нас в быдло, вспоминая о человеческих ценностях лишь когда какой-нибудь негодяй убьет огромное количество девушек или сожгут священника, или произойдет еще какое-нибудь зверское убийство или насилие, только тогда журналисты с возмущением начинают говорить о бездуховности, безнравственности, о насилии, забывая о том, что их руками, их работой, их телевизионными передачами, фильмами, статьями каждый день разрушается эта духовность, доброта, любовь, честь, достоинство.

Мы с вами все это понимаем и осознаем, и я рад, что у меня тысячи друзей, единомышленников, партнеров и соратников, которые, как и я, очень чутко понимают, что происходит с нашими душами, с нашими людьми, с нашим обществом. Слава богу, что мы живем осознанной жизнью, и нам, в отличие от других людей и тех, которые делают это в одиночку, в нашей позитивной светлой среде EDELSTAR намного легче и проще совершенствоваться, развиваться, духовно, нравственно.

Мы не идеальны! Нам еще предстоит пройти этот путь под названием "жизнь", но самое главное, что мы работаем, развиваемся в этом направлении, боремся, помним о великих возможностях, по-

тенциале, которым нас наградила матушка-природа, господь бог, мы действительно помним заветы великих пророков.

Вот почему наша великая команда непобедима, вот почему даже один наш звездный лидер EDELSTAR стоит тысяч и тысяч предпринимателей, бизнесменов, которые думают только о деньгах и наживе, даже если они уже стали миллиардерами. Вот почему мы с гордостью говорим, что наша компания великая!

Когда я рассказал по телефону Александру Богданову, лидеру Карелии, о принятом решении, он сразу же вспомнил, как в молодости у них был маршрут, по которому они школьниками ходили на лыжах двадцать километров, общались с ветеранами, дарили им цветы, слушали истории подвигов тогда еще живых героев. Сейчас их дети ходят по этой же тропе просто как туристы. И когда я сказал Александру о нашей идее, он сразу же подхватил, сказал, что и они в Карелии обязательно проведут день героизма, величия, мужества. Эту идею дружно подхватили команды из многих-многих городов, вот почему день 5 октября станет для нас большим общим событием.

Пусть нам хоть круглосуточно внушают при помощи средств массовой информации, что мы ничтожества, что мы скоты, что мы за деньги готовы продать все что угодно, но наша душа непобедима. Для нас честь и достоинство это не пустой звук, это великая сила, которая живет в наших сердцах, в наших душах. Мы с вами точно знаем, что тот огонь величия, который загорелся в наших сердцах, погасить уже невозможно. Мы верим в благородство и честь, мы верим в доброту, любовь. Мы верим в человеческие ценности и потому то, что мы сегодня строим, друзья, будет жить вечно.

Каждый участник Дня гордости и величия обязательно получит диплом, мы хотим, чтобы у каждого на память оставалось свидетельство об этом дне. Каждый год будет новая грамота, потому что я точно знаю, что 5 октября будет величайшим днем, когда в каждой стране, в каждом городе люди будут вспоминать своих героев.

Наполняйте свои сердца честью, достоинством, благородством, говоря о подвиге! Ведь в каждой стороне, в каждом городе есть свои герои, есть свои странички истории, которые делают нас сильнее. Не обязательно говорить только о национальных героях, это не суть важно. Лютер Кинг жил в Америке и боролся за свободу черных, один против ЦРУ, всей государственной мощи США, и победил.

Есть в Японии такая фирма, которая называется "Искра". Ее создал японец, который после второй мировой войны три года про-

был в русском плену. Русскую медсестру, которая его выходила, он всю жизнь считал своей второй матерью. Он создал крупную компанию и стал богатым человеком.

В 70-х годах в Японии произошла трагедия - вспышка полиомиелита. А вакцины в достаточном количестве в Японии не было. Тогда он добыл эту вакцину в СССР. Счет шел на минуты. Он смог привезти вакцину в Японию и миллионы жизней были спасены.

Столько времени уже прошло с тех пор, но в этой компании и сегодня есть музей памяти советских ученых, разработавших эту вакцину. Их портреты, их история свято хранится японцами.

Еще одна история о человеческой гордости. Ей больше двух тысяч лет. Кто-то может сказать: «Вот когда я буду богатым, когда стану министром или миллионером, вот тогда я буду гордым. А сегодня я нищий, бедный, перебиваюсь от зарплаты к зарплате, мне стыдно за свою нищету. Гордость не может жить в моем сердце, когда в кошельке у меня пусто».

Это так, дорогой мой читатель, но и не так.

Давайте вспомним великого философа и легендарного человека, у которого не было денег. Диоген - великий нищий. Философ, который днем ходил по рынку с зажженным фонарем. Его спрашивали: «Что ты делаешь?» Он отвечал: «Ищу человека!»

Александр Македонский - величайший полководец, царь, завоеватель мира и обладатель несметных богатств - решил побеседовать с философом и сам приехал к нему. Абсолютно нищий Диоген, проживающий в бочке, лежал на рваном одеяле на земле. Могущественнейший человек Александр подошел и спросил: «Чем я могу помочь тебе?» Диоген ответил фразой, ставшей одной из самых знаменитых в истории человечества: «Отойди, ты загораживаешь мне солнце».

Почему имя Диогена живет в веках? Почему память об этой встрече превратилась в притчу и дошла до нас через тысячелетия? Потому что гордость - одна из величайших человеческих качеств и ценностей на земле.

А теперь представьте картину. Обычный бедный россиянин сидит на скамейке у своего подъезда, к нему подходит, допустим, президент и спрашивает: «Скажите, чем я могу вам помочь?» Я уверен, что российский гражданин сильно разволнуется, начнет что-то лепетать, заискивающе улыбаться, - и поэтому он умрет в неизвестности, его имя никогда и никому не будет известно.

Не буду утомлять вас, дорогой читатель, историческими примерами - я уверен, что вы поняли, что нужно читать только те книги,

изучать те истории, которые вас делают более сильными и развивают вашу внутреннюю самооценку и вашу гордость.

Теперь о настоящем. Каждое утро просыпайтесь с мыслью: «Пятьсот поколений великих предков дают мне силы!» Каждое утро начинайте фразой: «Меня ждут великие дела!» Каждое утро вспоминайте о том, что вы - самый талантливый, самый одаренный, самый исключительный человек на свете. Распрямите плечи, улыбайтесь людям, дышите полной грудью, смотрите только вперед, любите людей!

В современном мире большинство людей стали рабами денег, рабами карьеры, прониклись рабской философией и напрочь забыли о своей гордости. Эти простые доступные действия помогут вам вернуть, заставить работать психологические механизмы свободного человека. И ваша гордыня - источник слабости - превратится в гордость - источник силы.

Постоянно развивая гордость и тем самым укрепляя свой характер, поднимая свой жизненный тонус, вы незаметно для себя, но очень быстро для всех окружающих превратитесь в лидера. Тренируя гордость, вы автоматически тренируете свою уверенность.

Но ни в коем случае не путайте гордость с высокомерием, тщеславием, нарциссизмом. Гордость и эти презренные, убудочные качества порой очень сложно различить. Просто помните, что ни одно унижение человека - старого или молодого - не оправдывает вашу гордость. Даже самое маленькое пренебрежение достоинством другого человека - это унижение вашего собственного достоинства, это падение в пропасть.

И последняя категория. Будущее.

Как же будущее помогает нам развивать нашу гордость? Все очень просто. Масштаб вашей мечты, вашей цели напрямую связан с вашей гордостью.

Давайте представим двух людей: оба планируют стройку. Но один человек хочет построить туалет на своем дачном участке, а другой планирует изменить весь мир, построить современные города. За кем из них пойдут люди?!

Большая мечта как большой дом, где множество людей могут найти цель в жизни и получить заряд вдохновения. Маленькая мечта вмещает только одного человека. Если в вашей мечте нет места другим людям, то вы не сможете привлечь их и в реальной жизни.

Очень важно, как мы сами относимся к себе, к своим мыслям. Наши мысли, наши мечты создают нас и, конечно, развивают или, наоборот, ослабляют нашу гордость.

В моей жизни были периоды, как правило, после падения и кризиса, когда мне было очень больно и очень горестно. Я ощущал себя неудачником, полностью разбитым, сломленным, смешанным с грязью. Но у меня была великая цель, великая мечта, - и я чувствовал в себе гордость. Великая цель, великая мечта давала мне энергию, несмотря на то что я был нищим, несмотря на то что надо мной смеялось все мое окружение. Мое падение, мое разорение, мои ошибки доставляли большинству людей удовольствие, потому что люди так устроены. Многие из нас любят, когда другие разоряются и падают, - им это нравится больше, чем когда люди вокруг них становятся богатыми и успешными.

Я чувствовал в себе невероятную гордость, потому что я знал, чем я отличаюсь от этих успешных богачеев, лоснящихся, ездящих на дорогих машинах и носящих дорогие платья, - у меня есть великая мечта. А у них этой мечты нет.

И в то же время я помню состояние своей души, когда у меня в материальном и социальном плане все было превосходно. Я был богат, и непрерывные интервью по телевидению и в газетах создавали в глазах общества мой образ - образ успешного, уверенного в себе человека. Но в то время у меня не было великой мечты, и я, честно говоря, ощущал себя просто животным. Я вкусно ел и ездил на дорогих машинах, но я не был счастлив. Я не гордился собой, потому что точно знал: деньги - не главное, сто раз за день не поешь, на ста машинах не проедешься и сто дорогих часов не наденешь.

Поэтому, исходя из своего личного опыта, я точно знаю, что для нашей гордости мечта, большая цель намного важнее, чем сегодняшнее материальное положение.

Вспомните Сергия Радонежского. Для меня он один из величайших героев нашей истории. У него не было ничего. Он просто молился в лесу и становился сильнее. Он думал о Боге, думал о людях, он очищал свою душу. Он жил настолько скромно, аскетично, что в материальном плане был почти нищим. Он сам рубил кельи своим братьям, носил воду, возился в огороде. Но когда он молился, в его простую деревянную чашу перед ликом Спасителя струился чудесный огонь - великая Благодать Божья. За благословением этого человека с поклоном приходила вся Русь: высокопоставленные князья, купцы и простой люд. Даже дикие лесные звери становились рядом с ним ручными, столь велика была сила его святости.

Сергий Радонежский отказался, когда Дмитрий Донской предложил ему стать митрополитом с присущим этому сану огромным влиянием, церковной казной и сотнями гектаров земли по всей Ру-

си. Будучи духовным лидером России, он продолжал жить в простой скромной келье вдали от богатства и власти.

Даже сегодня он делает для России больше, чем многие политики. Приезжайте в Сергиев Посад, и вы увидите, как тысячи людей приходят возле его мощей исцеление, энергию, веру, гордость и силу.

Какой же вывод можно сделать из этих историй, дорогой мой читатель? Очень простой. Гордость - одно из основополагающих качеств успешного человека. Вы можете укрепить и развить в себе это качество, опираясь на примеры великих людей, героев, которыми изобилует наша история, ставя перед собой большие цели, мечтая о грандиозных свершениях. Вы не одиноки на поле современных бизнес-сражений. За вами стоят сотни поколений ваших бесстрашных предков.

Слабый, зависимый человек опирается на деньги в кармане, на положение в обществе, на таких же слабых безвольных людей. Сильный, гордый человек равняется на высокие идеалы, на великие примеры, на широкую, размашистую поступь в историю.

И он будет непобедим.

ПИСЬМО МОНОМАХА

Дорогой читатель! Подвиги наших предков не только дают нам силы, но и колоссальный управленческий опыт, даже неопценимый в наш современный компьютерный мир.

Документу, который я привожу ниже, пятьсот лет. Он у меня всегда находится на рабочем столе, и я периодически возвращаюсь к его мудростям. Эти наставления написал выдающийся государственный деятель Владимир Мономах. Спустя пять веков оно все еще читается так, словно написано для нас с вами.

«Приближаясь ко гробу, - пишет он, - благодарю всевышнего за умножение дней моих: рука его довела меня до старости маститой. А вы, дети любезные, и всякий, кто будет читать сие писание, наблюдайте правила, в оном изображенные. Когда же сердце ваше не одобрит их, не осуждайте моего намерения; но скажите только: он говорит несправедливо»

Страх Божий и любовь к человечеству есть основание добродетели. Велик Господь, чудесны дела Его!»

Описав в главных чертах, и по большей части словами Давида, красоту творения и благость Творца, Владимир продолжает:

«О, дети мои! Хвалите Бога! Любите также человечество. Не пост, не уединение, не монашество спасет вас, но благодеяния. Не забывайте бедных; кормите их и мыслите, что всякое достояние есть Божие и поручено вам только на время. Не скрывайте богатства в недрах земли: сие противно христианству.

Будьте отцами сирот: судите вдовиц сами; не давайте сильным губить слабых. Не убивайте ни правого, ни виновного: жизнь и душа христианина священна... Не призывайте всеу имени Бога; утвердив же клятву целование крестным, не преступайте оной. Братья сказали мне: изгоним Ростиславичей и возьмем, их область или ты нам не союзник! Но я отвечал: не могу забыть крестного целования; развернул Псалтырь и читал с умилением: всякую печальна еси, душе моя? Уповай на Бога, яко исповемся Ему. Не ревнуй лукавствующим, не завиди творящим беззаконие.

Не оставляйте больных; не страшитесь видеть мертвых: ибо все умрем. Принимайте с любовью благословение духовных; не удаляйтесь от них; творите им добро, да молятся за вас Всевышнему. Не имейте гордости ни в уме, ни в сердце и думайте: мы тленны; ныне живы, а завтра в гробе. Бойтесь всякой лжи, пьянства и любо-страстия, равно губительного для тела и души. Читите старых людей как отцов, любите юных как братьев. В хозяйстве сами прилежно за всем смотрите, не полагаясь на отроков и тиунов, да гости не осудят ни дому, ни обеда вашего. На войне будьте деятельны; служите примером для воевод. Не время тогда думать о пиршествах и неге. Расставив ночную стражу, отдохните. Человек погибает незапу: для того не слагайте с себя оружия, где может встретиться опасность, и рано садитесь на коней.

Путешествуя в своих областях, не давайте жителей в обиду княжеским отрокам; а где остановитесь, напоите, накормите хозяина. Все-го же более чтите гостя, и знаменитого и простого, и купца и посла; если не можете одарить его, то хотя брашном и питием удовольст-вуйте: ибо гости распускают в чужих землях и добрую и злую об нас славу. Приветствуйте всякого человека, когда идете мимо. Любите жен своих, но не давайте им власти над собою. Все хорошее, узнав, вы должны помнить: чего не знаете, тому учитесь. Отец мой, сидя дома, говорил пятью языками: за что хвалят нас чужестранцы. Лениость - мать пороков: берегитесь ее. Человек должен всегда заниматься: в пу-ти, на коне, не имея дела, вместо суетных мыслей читайте наизусть молитвы или повторяйте хотя самую краткую, но лучшую: Господи помилуй! Не засыпайте никогда без земного поклона; а когда чувству-ете себя нездоровыми, то поклонитесь в землю три раза.

Да не застанет вас солнце на ложе! Идите рано в церковь возда-вать Богу хвалу утреннюю: так делал отец мой; так делали все доб-рые мужи. Когда озаряло их солнце, они славили Господа с радос-тью и говорили: Просвети очи мои, Христе Боже, и дал ми еси свет Твой красный. Потом садились думать с дружиною, или судить на-род, или ездили на охоту; а в полдень спали: ибо не только челове-ку, но и зверям и птицам Бог присудил отдыхать в час полуденный. Так жил и ваш отец.

Я сам делал все, что мог бы велеть отроку: на охоте и войне, днем и ночью, в зной летний и холод зимний не знал покоя; не надеялся на посадников и бирючей; не давал бедных и вдовиц в обиду силь-ным; сам надзирал церковь и Божественное служение, домашний распорядок, конюшню, охоту, ястребов и соколов».

Исчислив свои дела воинские, уже известные читателю, Владимир пишет далее: «Всех походов моих было 83; а других маловажных не упомяну. Я заключил с половцами 19 мирных договоров, взял в плен более ста лучших их князей и выпустил из неволи, а более двух сот казнил и потопил в реках.

Кто путешествовал скорее меня? Выехав рано из Чернигова, я бывал в Киеве у родителя прежде Вечерен. Любя охоту, мы часто ловили зверей с вашим дедом. Своими руками в густых лесах вязал я диких коней вдруг по нескольку. Два раза буйвол метал меня на рогах, олень бодал, лось топтала ногами; вепрь сорвал кусок с бедра моей, медведь прокусил седло; лютый зверь однажды бросился и низвергнул коня подо мною. Сколько раз я падал с лошади! Дважды разбил себе голову, повреждал руки и ноги, не блюдя жизни в юности и не щадя головы своей. Но Господь хранил меня. И вы, дети мои, не бойтесь смерти, ни битвы, ни зверей свирепых - но являйтесь мужами во всяком случае, посланном от Бога. Если провидение определит, кому умереть, то не спасут его ни отец, ни мать, ни братья. Хранение Божие надежнее человеческого».

ДЕЛО МОЕЙ ЖИЗНИ

Мне сорок два года, и всю свою осознанную жизнь я работаю с людьми. Еще будучи студентом второго курса института, я приступил к своей первой работе тренером по гребле, и с тех пор за четверть века руководящей работы сотни тысяч людей, сотни тысяч судеб прошли перед моими глазами. И я скажу, что до EDELSTAR я встретил среди них от силы всего несколько десятков тех, кто действительно нашел свое место в жизни.

Реализация в профессиональном плане, особенно для мужчин является, может быть, главным предназначением в жизни. Основа современной реализации - это профессия. Это любимое дело, в котором вы находите смысл своей жизни, в котором вы находите сами себя, делая которое вы получаете удовольствие, развиваетесь, наконец, вы просто счастливы. Выбор профессии, поиск своего счастья - очень сложное дело, которое полностью зависит от случая, лотереи под названием «удача». В этой лотерее огромное количество неизвестных, постоянно меняющихся факторов. И если мы вокруг себя видим множество людей, которые не смогли найти свое дело жизни, то можно смело сказать, что вероятность счастливого попадания в десятку минимальна.

Но если человек жив и здоров, если у него есть силы, есть возможность искать, то почему же большинство людей успокаивается и довольствуется жизнью вполсилы, вполнакала? Ненавидя свою работу, призирая свое руководство, человек при этом будто корни пускает глубиной в сто метров, да так крепко, что его вырыть нельзя с этого места!

Большинство людей ждут пятницы всю рабочую неделю. Как только заканчивается рабочий день, они счастливы, они прыгают до потолка, и только после работы они наконец начинают жить. Получается, они работают, чтобы жить, они мучаются, чтобы жить, для них слово «работа» созвучно со словами «рабство», «страдания», «ненависть», «боль», «разрушение своей плоти и духа». Такие люди пулей летят на дачу в выходные и стараются сделать так, чтобы там ничто не напоминало им о работе. В воскресенье вечером у них уже падает настроение, потому что завтра опять идти на каторгу, опять видеть эти ненавистные лица, заниматься этим нелюбимым делом.

Я это точно знаю, потому что сам испытал подобное, работая мастером на Волжском автомобильном заводе. Да, очень тяжело заниматься делом, которое ты не любишь. Как однажды в частной беседе призналась мне одна молодая учительница младших классов, «я ненавижу свою работу, ненавижу зарплату, ненавижу детей!» Мне было по-человечески жаль ее, но так же мне было жаль и детей, вынужденных учиться у этого несчастного человека. И таких людей, совершивших глобальную ошибку в выборе своей профессии, огромное большинство.

Есть ли выход из этого положения? Можно ли сломать эту печальную статистику неудачливых, нереализованных людей?

На мой взгляд, единственный логичный путь – это продолжать искать. Сравните дело своей жизни, свою любимую работу с самородком золота, который зарыт на дачном участке. Вы знаете, что золото там есть, что этот прекрасный самородок ждет вас, но что для этого нужно сделать?

Искать и еще раз искать!

Золотоискателю и в голову не придет сидеть на одном месте и ждать, когда из земли вылезет самородок. Он просто смело берется за дело - орудует инструментами, моет породу, ищет золото то здесь, то там, то в другом месте, и шанс найти золото у него во много раз больше, чем у человека, который просто сидит и ждет, когда из земли как гриб вылезет золотой самородок и сделает его богатым.

Почему люди боятся поиска? По натуре мы очень консервативны, мы подвержены стадному чувству, и это стадное чувство на протяжении тысячелетий помогало нам выжить, быть конкурентоспособными с хищниками, которые во много раз сильнее человека. Консерватизм - это основа нашей цивилизации.

Ученые уже много раз доказали, что Земля вращается вокруг Солнца, но серая масса, серая толпа готова была непрерывно сжигать их на кострах, чтобы только не признавать очевидного. Толпа боится нового, боится смены стереотипов, боится любого движения к непознанному. Это внутри нас, это инстинкты – «в новом, неизученном могут таиться опасности», а толпа - это тысячекратно усиленные инстинкты. Они очень сильны, они якорями, тяжелыми свинцовыми грузами тянут нас на дно болота человеческой жизни, в серый замшелый мирок обжитого и привычного - безопасного.

Мы понимаем разумом, что единственный способ быть счастливым – это найти себя, но подсознательно просто боимся отходить от пусть кривой, пусть закрепощенной, но проторенной дороги, предлагаемой нашим обществом. Потому что нас, во всяком случае,

мое поколение всеми возможными методами старались отучить думать самостоятельно. В тоталитарном государстве, каким был Советский Союз, очень много было позитивного и хорошего, но не надо забывать, что был тотальный контроль над нашей жизнью. Государство через суды, через КГБ, МВД, своих осведомителей контролировало наши мысли, нашу совесть, нашу веру, наши песни, которые мы пели, наши стихи – контроль был над всем. Мы не могли вырасти свободными, независимыми исследователями жизни.

Когда я в юности начал заниматься карате, в Советском Союзе за занятия этим благородным, честным, максимально духовным видом спорта, можно было получить срок, и некоторых пионеров карате, первопроходцев в Советском Союзе посадили в тюрьму. Можно было заниматься боксом, бить друг другу морду с утра до ночи на ринге, но категорически запрещалось заниматься восточными единоборствами, потому что занятия этим видом спорта развивают дух, чувство достоинства, благородства, уважения, а в Советском Союзе это никому не было нужно, нужны были послушные роботы.

Вспомните, только в шестидесятые годы в Советском Союзе колхозникам начали выдавать паспорта, а так они были хуже крепостных, хуже рабов, они обязаны были работать в колхозах за гроши, за продукты, за трудовни, им даже документов не выдавали, чтобы они не сбежали от этой адской колхозной жизни. А унижительная прописка, которая до сих пор действует в нашей «демократической стране»? Я не знаю, как вас, дорогой читатель, но меня это унижает до самой глубины души. Особенно уродливо это смотрится на фоне речей наших политиков о демократии, на фоне дебатов наших законодателей о правах человека и свободах. А на деле без простого штампа человеку сложно устроиться на работу, решить элементарные свои проблемы. Это опять закрепощает не только наше сознание, но и душу. Отсутствие жилья по доступной цене, дорогое образование, нищета – все это порождает в нас страх за будущее, страх перед переменами.

Размышляя на тему свободного поиска своего светлого будущего, своей счастливой звезды, своего смысла жизни, можно смело отметить еще один очевидный факт, который переходит из поколения в поколение. Мы, наши родители, и родители наших родителей, и даже наши прадеды, которые жили двести, триста, пятьсот лет назад, благодаря этому внутреннему консерватизму мечтаем, чтобы наши дети продолжили наше дело. Банкир мечтает, чтобы его дети стали банкирами. Фермер мечтает, чтобы его детям по наследству перешло его дело, его благородное занятие. Архитекторы мечтают вырастить архитекторов. Большинство тренеров, я знаю, мечтают,

чтобы их дети были выдающимися спортсменами, а затем продолжили их тренерское дело.

Я говорю о людях, которые добились успеха и которые любят свою работу. Им, естественно, кажется, что их работа самая лучшая. Она принесла им успех, достаток, моральное удовлетворение, общественное признание, и им кажется, что это единственно правильный путь и для их детей. Если представить нашу профессиональную деятельность, как строительство огромного стоэтажного небоскреба, то кажется, что если я за свою жизнь построил пять этажей, логично, чтобы мой сын за свою жизнь достроил еще пять этажей, а внук начал строительство не с первого этажа, а с десятого - зачем каждому из моих потомков начинать с фундамента, начинать строить все с первого этажа, это глупо, это неразумно...

Все это так, но, как показывает статистика, даже если родителям удастся создать какой-то бизнес, то семьдесят процентов детей в первом поколении уходят из семейного бизнеса, ищут свою дорогу.

Давайте рассмотрим пример величайшего финансиста последнего столетия Уоррена Баффета.

Человек, который заработал сорок девять миллиардов долларов, из них тридцать девять отдал на благотворительность. Этот человек всю жизнь посвятил зарабатыванию денег, он экономил всю жизнь, в своей скупости он превзошел даже знаменитого Рокфеллера. Он очень хотел, чтобы его дети пошли еще дальше, но его дети не продолжили дело. Старший сын мечтал всю жизнь быть фермером. Баффет, как любой разумный финансист в мире, считал сельское хозяйство нерентабельным, это все равно что, как он выражается, «закапывать деньги в землю». Но его-то сын получал истинное наслаждение от выращивания кукурузы, а не от общения с деньгами, цифрами, банковскими сводками.

В конечно итоге, будучи уже очень взрослым человеком, его сын настоял на том, чтобы заняться своим любимым делом, взял у отца кредит (на общих основаниях!), купил ферму и стал счастливым человеком.

Да, банкиру сложно представить, что его дочь будет тренером по фигурному катанию. Фермеру, который создает свой бизнес потом и кровью, который строит крепкое хозяйство с усадьбой, мастерскими, трудно представить, что после его смерти все это перейдет к другим людям. Весь труд его жизни, может быть, будет разбазарен, разорен только потому, что его сын мечтает стать тренером по карате.

Это больно осознавать, это неприятно, но это правда жизни. Ведь в конечном итоге, счастье человека не стоит никаких милли-

ардов в мире. Человек создан по Божьему подобию, в каждом - огромная невероятная сила. И нет ничего более жалкого, чем видеть людей, разменявших это величие на обыкновенные маленькие раскрашенные бумажки.

Таких людей уже нельзя назвать людьми, потому что они биороботы, они как растения. Если тобой управляют деньги, значит, у тебя нет души, нет совести, нет достоинства, нет мудрости, ты просто раб бумажек, после которого на земле не останется ровным счетом ничего. Они где-то работают, что-то делают, получают свою маленькую или не маленькую зарплату, но им уже не познать радости взлета, радости свершения, радости открытия, которую дарит любимое дело.

Эта зависимость от денег, конечно, не проявляется во всей своей убогости. Она скрывается за такими понятиями как «стабильность», «ответственность за семью», «привычка». Но я вам скажу, что это обыкновенная слабость и даже трусость. Человек упорно отворачивает голову от осознания того, почему его работа не является его любимым делом, и перекладывает ответственность за себя на плечи других людей. Именно поэтому он поступается всем богатством своего внутреннего мира ради бумажек, мирится с ничтожной зарплатой, с тем, что он не находит реализации своих талантов. Стабильность в этом случае – прямое производное понятий «закоснелость», «ограниченность», «серость».

Но если ты занимаешься нелюбимым делом, если ты раб, а не человек, если душа твоя страдает на работе, душа твоя страдает от людей, с которыми ты общаешься, и у тебя нет смелости сломать все это, уйти с этой работы, - ты не живешь, ты прозябаешь. Ты теряешь годы и годы своей жизни, а тем временем жизнь угасает как догорающая свеча. Когда мы зажигаем свечу, нам кажется, что она всегда будет такой, но уже через несколько часов мы видим только жалкий огарок. Так и жизнь, она коротка, она дается один раз. Это уникальное свечение, эта уникальная возможность дается один раз на миллиарды лет, один раз на всю бесконечность, и большинство людей не понимают этого, упускают свое счастье.

Упускают свою жизнь.

Как подсказывает логика и то, что мы с вами видим вокруг, только в любимой работе, которая делает человека счастливым, он добивается высот. Только профессия, которая приносит удовольствие, придает смысл жизни. Ищи, пробуй, дерзай, падай, вставай, снова ищи! Будь успешным золотоискателем, а не идиотом, который сидит всю свою жизнь и ждет, когда пройдет такой дождь, чтобы из размытой земли появился долгожданный золотой самородок!

И, надо сказать, нас к этому подталкивает вся наша жизнь, вся наша действительность. Если бы десять лет назад мне кто-нибудь сказал, что практически каждый житель планеты будет иметь мобильный телефон, я бы в это не поверил. Если бы десять лет назад мне сказали, что компании, создавшие программное обеспечение, будут стоить десятки, а то и сотни миллиардов долларов, я бы тоже в это не поверил. Но все это произошло.

Перемены, происходящие ежедневно, ежечасно, ежесекундно буквально захлестнули всю планету, буквально наполнили каждый день нашей жизни, каждое мгновение нашей жизни. Десять лет назад баррель нефти стоил меньше десяти долларов, и Россия была технологическим придатком Запада. Огромное количество рабочих рук уезжало в европейские страны любимыми правдами и неправдами, чтобы заработать кусок хлеба. Огромное количество девушек и женщин выезжали за границу, чтобы хоть как-то заработать кусок хлеба для себя и для своей семьи. Сегодня баррель нефти стоит уже около восьмидесяти долларов, и Англия превращается в энергетический придаток России. В Англии, собственно, запасов газа осталось всего лишь на 8-10 лет.

Разрушенная перестройкой, разоренная, ограбленная, обворованная Россия каким-то волшебным образом снова становится на ноги. Уже иностранные специалисты едут в Россию, и я имею в виду рабочих не только из бывших стран Советского Союза, но из Западной Европы. По прогнозам авторитетных западных экономистов всего лишь через девять лет россияне станут богаче в четыре раза, а средний доход на душу населения будет двадцать пять тысяч долларов в год. Если бы об этом сказали кому-нибудь в России десять лет назад, люди покрутили бы пальцем у виска и сказали, что этого не может быть.

Но взгляните вокруг - сегодня по всей России идет глобальное строительство. Конечно же, большая часть людей живет на грани нищеты и бедности, но нельзя отрицать и то, что в каждом городе идет массовое строительство. Строятся торговые центры, кинотеатры, жилые дома. Если бы десять лет назад человеку, который продавал однокомнатную квартиру в Москве за двадцать тысяч долларов, сказали, что сегодня она будет стоить сто пятьдесят тысяч долларов, он бы тоже не поверил.

На самом деле таких изменений, неожиданных даже для предсказателей, происходит огромное количество, и не только в России, но и во всем мире. Перечисляя эти факты, я хочу еще раз более ярко подчеркнуть, что мы живем во время перемен, и эти перемены никогда не остановятся.

Что нас ждет через десять лет? Никому не известно. На мой взгляд, позиция мудрого современного человека должна быть отк-

рытой. Нужно смотреть в будущее с открытыми глазами, с открытым сердцем, нужно честно сказать себе, что я живу во время ураганных, молниеносных, стремительных перемен, и я должен постоянно менять свою тактику, я должен постоянно менять приемы, которые я применяю в своей жизни. Что я должен постоянно смотреть на то, что я делаю, со стороны, оценивать эффективность своих усилий, и если она меня не удовлетворяет, применять новые приемы. Жизнь человека – это путь активного познания, и только тот, кто, не останавливаясь, идет дальше, добивается успеха.

Я могу привести свой личный жизненный пример. Для того чтобы найти свое счастье, найти самого себя, мне потребовалось пятнадцать лет поиска. Иногда, оглядываясь назад, мне самому удивительно, как много вместили в себя эти годы.

Первая моя работа – тренер по гребле. Затем я работал комиссаром зонального штаба студенческих отрядов, бригадиром «шабашников», бригадиром на кафедре теплофизики Тольяттинского политехнического института. Затем – мастером на ВАЗе. Открыл первый свой бизнес - Клуб восточных единоборств. Издал книгу о карате, принесшую мне стартовый капитал. Тогда же я всерьез вынашивал проект об организации цветоводческого хозяйства, и только смерть моего дедушки помешала мне стать специалистом-цветоводом.

Следующее мое дело - авторские разработки уникального оборудования по производству чипсов и мини-хлебопекарен. Запуск машиностроительных заводов. Разработка новейших рецептов приготовления хлеба. Мне с командой удалось произвести и запустить больше двух с половиной тысяч хлебопекарен. В то время им не было равных по цене и эффективности во всем мире. Я запустил биохимическое предприятие, выпускающее впервые разработанные в России разрыхлители для черного хлеба. Именно с нашей легкой руки пошло изготовление готовых смесей для блинов и оладий.

Также я в совершенстве изучил полиграфию и запустил типографию. Один из моих любимых проектов - издательство. Мы выпустили множество очень нужных книг, в том числе и первый в России большой учебник по рекламе. Я изучил и наладил производство упаковочной продукции.

Мне удалось разработать и наладить производство первых пиццерий в России. С гордостью я вспоминаю, что разработал первый российский франчайзинг, да не одну компанию, а сразу три. Я написал первую в России диссертацию в области франчайзинга и издал первую книгу «Франчайзинг - путь расширения бизнеса».

В девяносто пятом году, узнав, что от некачественной водки в России в год погибает больше сорока тысяч человек, я первым выпустил водку с защищенным качеством. Ее так и не удалось никому подделывать. Я запатентовал 164 рецепта всевозможных алкогольных и безалкогольных напитков: джины, ромы, молочные ликеры. В своих разработках я дошел до того, что создавал напитки с двойным вкусом. Например, когда вы выпивали напиток, он обладал устойчивым вкусом сливы, а послевкусие было ореховым. Затем по моральным соображениям я оставил этот бизнес. Продаваемый сегодня под именем «Довгань» алкоголь ко мне никакого отношения не имеет.

За девяносто седьмой год мне удалось объединить сто шестнадцать предприятий и выпустить более пятиста разновидностей продуктов с защищенным качеством, а также создать вместе с Игорем Львовичем Якименко два телевизионных шоу - «Формула успеха» и «Довгань-шоу». «Довгань-шоу» было в своем жанре лидером на телеканале «Россия».

Мы первыми запустили в мир слоган - «Покупайте российское!» Также я с гордостью вспоминаю, что первой российской компанией, которой удалось продавать российские продукты на европейском рынке, причем продавать очень успешно, тоже была наша компания GmbH «Dovgan». Во главе этого проекта стоял удивительный руководитель Андрей Ковалев.

Всего лишь за три с половиной месяца мне с Александром Коноваловым и Сергеем Чемерисовым удалось наладить выпуск одежды и аксессуаров. Всего за сто дней мы выпустили коллекцию трикотажных изделий, состоящую из ста шестидесяти четырех моделей, две коллекции кожгалантереи из черной и коричневой кожи. Совместно с итальянцами мы наладили выпуск обуви под нашим брендом. С японцами договорились о производстве под нашим брендом уникальных оздоровительных колготок. Открыли бутик нашей обуви на Манежной площади и многое другое.

За три месяца я создал политическую «Партию Владимира Довганя», которая, по оценкам независимого Института Гэллапа, собрала 4,5% голосов, а это более 5 миллионов наших сограждан. Это - рекорд!

Я запатентовал шестнадцать изобретений в области психологии и стал тренером успеха, мои семинары посетили более 200 тысяч человек. Я написал более 10 самых разных книг – от книги «Умные сказки» до «Как я стал Довганем», где раскрыл историю бренда «Довгань». А какой бесценный опыт я приобрел, раскручивая по всему миру уникальный, не имеющий аналогов продукт НОР-GO – всемирную интернет-игру, офисы которой были открыты в двенадцати странах мира!

Я принимался за консалтинг, разрабатывал логистику, занимался дистрибуцией, вместе с учениками открыл «Кадровое агентство Владимира Довганя», одно время серьезно занимался строительством...

Дорогой читатель, мне не хватает книги, чтобы описать тот глобальный, грандиозный опыт, который я получил в жизни. Вам может показаться, что я неудачник? Нет! Отнюдь! В каждом из этих направлений я добивался побед, в каждом из них я был успешен. За каждое дело я брался на тысячу процентов и отдавал делу все свое сердце, и потому все эти проекты приносили мне и богатство, и признание. Но единственное, чего в них не было, – в этих проектах я не мог найти дело своей жизни, дело, достойное того, чтобы посвятить ему всего себя.

Поясню, что я имею в виду! Получив свои первые большие деньги – авторский гонорар за издание одной из первых в бывшем Советском Союзе книги по карате, я добился своего первого финансового успеха. Это было невероятное для мальчишки богатство - почти 700 тысяч долларов! Для начала 90-х, поверьте, это были фантастические деньги. Я прекрасно помню тот день, когда я решил обналичить маленькую часть гонорара и привез домой два огромных полиэтиленовых мешка, полностью набитых наличными деньгами. В то время, в начале лихих девяностых, не было кредитных карт, не было чеков, банковских книжек, и в банке можно было получить только наличными.

Казалось бы, мечта сбылась - я прорвался из бедности, из нищеты к богатству.

Я хорошо помню тот вечер. Так получилось, что мои домашние уехали к бабушке, и волей случая я остался в этот вечер один. Я уселся на кухне, достал сигареты, а я тогда был еще заядлым курильщиком, и закурил, глядя на эти наваленные в мешки груды банкнот. Вот оно, счастье! Вот то, ради чего я старался, не спал ночами, рвал мотор, тянул жилы. Я курил сигарету за сигаретой, маленькая девяти-метровая кухня была вся наполнена дымом, и не мог понять, что со мной происходит, почему мне так грустно. И вдруг я осознал, что я дошел до своей цели, я стал богатым, но счастья-то у меня не прибавилось. Значит, это была ложная цель? Да нет! Как же жить без денег, на что я буду покупать лекарства своей матери, на что я буду воспитывать свою дочку? Нет! Без денег нельзя, нищета - это унижительно. Нищий человек себе-то помочь не может, не говоря уже о своих родителях, детях, близких, родных, о своей команде. Только богатые могут сделать своих родных, близких более счастливыми, подарить им другую жизнь.

Все это так, но в то же время я отчетливо понимал, что во всей этой куче денег нет главного – нет счастья. Для меня это было шоком, у меня было ощущение, будто огромная молния с треском ударила мне прямо в сердце, я курил и курил, а мысли уносились вдаль. На секундочку я представил, что я заработаю денег в миллион раз больше, что весь наш маленький двор будет полностью забит грузовиками с наличными деньгами, которые принадлежат мне. Это следующая ступенька бизнеса, но я опять не увидел счастья.

Вдруг я понял, что сто раз в день не покушаешь, сто костюмов не оденешь и на ста машинах не поедешь. У гроба нет карманов. Я вспомнил исторический случай, когда хоронили великого полководца Александра Македонского. Перед смертью он приказал в гробу выпилить отверстия и вытащить его руки. Этот великий человек даже своей смертью дал урок не только македонцам, не только персам, но и нам спустя тысячи лет, напомнив, что мы с собой ничего не уносим, мы приходим голыми и уходим голыми.

Пока ты голодный и нужно выживать, ты действительно доби-ваешься этого куска хлеба. Но потом, когда эти насущные проблемы решены, простое накопление денег теряет свой смысл.

Быть неким транспортером, который, работая в одном месте, передает деньги в другое место, быть перераспределителем денег?! Да, важная функция, но она не может быть смыслом всей жизни, смыслом всей работы. А работа для меня всегда играла очень большую роль.

Как же быть? И тогда меня осенило. Я сформулировал для себя, как мне тогда казалось, простую цель, простую задачу - найти дело, где развивались бы не только мои профессиональные, организаторские таланты, но и моя душа, мой внутренний мир, мои человеческие качества, я становился бы богаче и люди вокруг меня тоже становились бы богаче.

Согласитесь, задачка неординарная! Я в этом тоже быстро убедился, создавая одну компанию за другой, заново открывая, что старые производственные отношения не дают возможности быть счастливыми. Старые производственные отношения разрушают нашу душу, разрушают наше сердце. «Ты начальник - я дурак, я начальник - ты дурак!» - эта старая рабочая присказка, бытовавшая на Волжском автомобильном заводе, как мне кажется, довольно точно передает суть этих отношений. Ведь неважно, где вы работаете - в мэрии, в банке, на заводе, в крупной компании, везде присутствует конфликт по вертикали и конфликт по горизонтали.

Если вы талантливы и делаете карьеру, то вы становитесь опасным для вашего начальника, вы начинаете угрожать его благополучию, его достатку, его власти, и вот он, первый конфликт – в карьерном плане идет борьба не на жизнь, а на смерть. При этом люди улыбаются, жмут руки, дарят на день рождения подарки, но подсознательно они - враги, они борются за место под солнцем. Но вот вы добиваетесь успеха, делаете карьеру, и под вами вдруг появляется подчиненный, который в два раза талантливее, чем вы. Теперь уже он представляет для вас угрозу, и подсознательно вы начинаете с ним конкурировать, бороться, каким бы добрым и светлым человеком вы ни были. А второй конфликт – по горизонтали: ваш отдел конкурирует с другим за финансирование, за более удобные кабинеты, за большие привилегии, за внимание начальства, наконец. Работа становится зоной сплошного конфликта, сплошного стресса. Ваша энергия, ваши силы растрачиваются на дразги, на борьбу. Мудрено ли, что львиная доля инфарктов и инсультов приходится именно на конец рабочей недели?

Вот и получается, что человек с утра до ночи бьется как рыба об лед, сражается за место под солнцем и, может быть, добивается успеха, но при этом теряет свою душу, теряет сам смысл своего существования.

Человек как птица, может летать только с двумя крыльями. Одно крыло - объективная категория: это рост, вес, количество атомов, количество денег, активы, пассивы, наше IQ – все, что можно измерить, взвесить. И вот на этом материальном мире все люди как будто помешались, как будто сошли с ума, они как будто не замечают главный, более важный мир. Да, он субъективен! Он не виден, его нельзя взвесить, но это наше второе крыло, главная отличительная черта от животных, от растений - наша душа, благородство, уважение, честь, достоинство, любовь, мудрость, счастье, благодарность, доброта, - вечные человеческие ценности, без которых нет человека.

Мы не можем с вами представить картину, когда человек идет в банк и говорит: дайте мне счастья на пять лет под десять процентов годовых, дайте мне в кредит любви или мудрости. Такого не может быть, это нельзя отмерить и выдать под расписку. Я уже много лет занимаюсь бизнесом, я работал и в Америке, и в Европе, и в Азии, но ни разу не видел такой сцены, чтобы руководитель банка или завода сказал на совещании, на сколько процентов стали счастливее люди, которые работают на нашем заводе, в нашем банке, на сколько процентов стали увереннее, на сколько процентов им стало интереснее жить. Ведь главное-то в жизни не материальные ценности,

а духовные, но об этом никто не думает, потому что нет настоящих руководителей, нет настоящих лидеров, нет настоящих вожаков - духовных, сильных, умных.

Вот и получается, что большинство людей в Америке, в Европе, в России, на Украине превращаются в птиц с одним крылом, превращаются в растения, в животных, во все что угодно, но только не в человека, созданного по подобию бога. Все продается, все покупается! Золотой телец ослепил большую часть жителей нашей планеты, и они превратились как бы в биороботов, в растения, в баклажаны на грядке: кто-то с высшим образованием, кто-то с докторской степенью, у кого-то миллиарды долларов, но это уже не люди. Как в фильме «Матрица», тьма поглотила их душу, поглотила их разум, ослепила их сердце.

Этими размышлениями я помогаю вам со стороны посмотреть на себя, на общество, быть осознанными людьми, посмотреть, что происходит с вами, что происходит с вашими друзьями, соседями, коллегами. Цель у меня только одна - понимая вещи, такими, какие они есть, вы сможете найти свой золотой самородок, смысл своей жизни.

Пятнадцать лет я отказывался от проторенной дороги, отказывался от сотен миллионов долларов, и близкие мои друзья и люди не понимали меня, мне говорили, ты сумасшедший, ты легкомысленный, с тобой нельзя иметь дело, ты что-то начинаешь и бросаешь, ты не доводишь ничего до конца. Я слышал много разных упреков, а уж сколько я слышал на себя клеветы, сколько выслушал грязи в свой адрес, лжи! Если все это описать, будет сто томов текста!

Но в любом деле, которым я занимался, я всегда сверял свой путь, путь своего корабля, который я вел по океану жизни, с внутренним компасом под названием «душа», под названием «сердце». Я добивался успеха, становился известен, мне не давали проходу, брали автографы, но душа моя не была счастливой в этот момент. Я понимал, что, да, я богатею, моя компания развивается, но душа-то моя страдает. Деньги, слава, известность, знакомые из высшего света – то, о чем мечтают миллионы людей на земле, все это я абсолютно без сожалений оставлял только ради самого главного – ради обретения самого себя.

В этом бесконечном поиске, который проходил через боль, через падения, через пот и кровь, мне иногда казалось, что я никогда не найду дело своей жизни. Почему-то у меня всегда перед глазами стояла дорога, которая, как в той сказке, направо пойдешь – приобретешь богатство, славу, но душу потеряешь, налево пойдешь – наоборот, душу сохранишь, но все богатство потеряешь. Может, я и не

был бы против выбрать дорогу отшельничества, занимался духовными практиками, отказался бы от материального, но тогда я был бы счастлив в одиночестве, вычеркнув из своей жизни счастье моих родителей, детей, тысяч моих друзей и соратников. А такое счастье для меня абсолютно неприемлемо.

Я всегда занимал и занимаю в жизни активную позицию и знаю - из любого тупика всегда есть выход, безвыходные положения существуют только в нашей голове, только в нашем сердце. Но только на пятнадцатый год моих непрерывных поисков, забот, взлетов и падений мне улыбнулась удача, я нашел дело жизни - EDELSTAR. Нашел великое дело, великую команду.

Моя душа сразу расцвела, я сразу почувствовал другую энергетику, другую мощь. Я всегда мечтал построить компанию на тысячу лет, я всегда мечтал создать такой бизнес, чтобы люди менялись, чтобы в этом бизнесе как можно больше людей становились счастливыми, здоровыми и богатыми. Больше пятнадцати лет непрерывного поиска, отказ от сотен миллионов долларов, непонимание близких и родных, но я нашел дело, которому можно всецело посвятить свою жизнь.

Глобальная идея EDELSTAR очень проста.

Мы назвали наше великое дело, нашу планетарную дисконтную систему «Клуб умных покупателей EDELSTAR». Не путайте ее с обычными дисконтными карточками. Обычные дисконтные карточки – это ловушки. Вы приходите в магазин или в ресторан. Вас ограбили на 100 долларов, вы фактически переплатили огромную сумму посредникам, но вам при этом говорят: «Если ты еще раз придешь к нам в магазин и позволишь, чтобы мы тебя ограбили, то мы тебе вернем 10 долларов». Это лжедисконтная система, так называемая «замануха». Почему лже-? Объясняю как профессионал!

Первоначальная стоимость любого производимого продукта как минимум на 60%, а то и на все 100 % меньше, чем та цена, за которую мы покупаем его на полках магазинов. Почему? Все очень просто! Когда производитель выпустил какой-то продукт, его покупает крупный оптовик и закладывает свою прибыль – наживает на нас с вами. Потом у крупного оптовика покупает мелкий или средний оптовик и снова наживает на нас с вами, закладывая в цену свою прибыль. Наконец, свой процент прибыли закладывают магазины. Нужно учитывать, что мы с вами платим еще и за рекламу, мы с вами оплачиваем услуги дорогостоящих менеджеров, руководителей отделов продаж. А это люди, которые зарабатывают намного больше, чем производственники, инженеры, мастера и рабочие.

В Америке стоимость одной минуты рекламы уже больше четырех миллионов долларов, в России минута рекламы по телевидению исчисляется сотнями тысяч долларов. Дело производителя - производить продукцию, а ему приходится содержать отдел сбыта, менеджеров по продаже, ему нужно тратить деньги на рекламу, ему нужно тратить деньги на открытие региональных складов, и количество этих затрат бесконечно. Самое главное, что все это и наши деньги – покупателей этой продукции. Деньги, которые бессовестным образом загибают в свои карманы куча ненужных посредников. Вот так и накручивается огромная сумма, которую мы переплачиваем.

Приведу конкретный пример. С завода банка кока-колы уходит по стоимости 13 центов. Это заводская цена. Но в магазине вы не можете купить ее дешевле, чем за доллар. Сделаем несложный расчет. Доллар – 100 центов разделим на 13, получится как минимум 769% первоначальной цены! Видите, какая накрутка! Мы с вами оплатили дистрибуцию, мы с вами оплатили рекламу, мы с вами оплатили прибыль магазина, и поэтому кока-колу, которую можно было бы покупать значительно дешевле, точно так же, как и практически любой продукт в мире, мы с вами покупаем с большой переплатой.

Всех людей в мире - рабочих, учителей, врачей, военных, пенсионеров, студентов, безработных разных возрастов и разных национальностей объединяет одно – мы все с вами покупатели. И каждый раз, когда мы покупаем, посредники, спекулянты обстригают нас с вами как овец, забирая наши кровно заработанные денежки. Возьмите калькулятор и посчитайте, сколько вы уже переплатили, делая покупки, сколько денег переплатите еще. Получится фантастическая сумма - все покупатели земли переплачивают посредникам больше 10 млрд. долларов в день!

Как выйти из этого стада? Как перестать быть его частью? Помните лозунг: «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!»?! Так вот, сегодня лозунг еще актуальней, еще глобальней – «Покупатели всех стран, объединяйтесь!» И богатый, и бедный, и стар, и мал!

Зачем нам нужно объединиться в Клуб умных покупателей EDEL-STAR?! Все очень просто, а в простоте, как вы знаете, гениальность и сила. Как только мы объединим несколько миллионов человек, мы сможем у всех производителей на земле покупать любой продукт без посредников, заключив с ними прямые договора о поставках. Ему не нужно теперь тратить деньги на содержание отдела сбыта, на рекламу, не нужно платить магазинам, которые сегодня берут деньги с поставщиков, желающих продавать в этом магазине свой продукт.

А нам с вами не нужно переплачивать кучу денег посредникам! Вот мы с вами и сэкономим, а значит, заработаем огромные деньги! От этого проекта выиграют абсолютно все покупатели на земле.

Так как мы экономим миллиарды долларов - активисты, те первопроходцы на земле, у которых с головой все в порядке, увидят эту возможность – возможность заработать честным путем огромное богатство. Больше всего выиграют те люди, которые станут первыми! Просто рассказывая о нашей глобальной идее, просто приглашая и других людей встать в ряды тех, кто не желает прозябать в бедности. Как в Олимпийских играх, в науке, в любой области первые получают и золото, и деньги, и славу! Но в нашем деле выигрывают и последние - все, кто присоединится к нам. Проигравших просто нет!

В нашем случае первые будут счастливыми даже дважды. Потому что первый миллион контрактов подписывается абсолютно бесплатно! Это редкая, а то и единственная возможность стать богатым, делая богоугодное дело. Потому что избавиться от посредников - действительно богоугодное дело! Христос выгнал торговцев из храма, и пророк Мухаммед никогда не жаловал спекулянтов. Как говорили древние: «Главное - не дать человеку рыбу, а научить ее ловить». Мы даем каждому человеку на свете шанс, ничем не рискуя, делая доброе, интересное, глобальное дело, стать богатым человеком. Это ваша личная неисчерпаемая нефтяная скважина, которая послужит еще и вашим детям и внукам. Поэтому наш Клуб умных покупателей - счастливый билет для миллионов людей в новую богатую жизнь, это самый ценный подарок каждому человеку в мире.

В нашем Клубе умных покупателей будут абсолютно все продукты – от булавки до самолета! И это дает нам колоссальное преимущество! Потому что кто-то пытается продавать только БАДы, только косметику, кто-то только самолеты, кто-то только одежду. В нашем же Клубе умных покупателей будет как минимум 50000 наименований продукции. Сегодня у нас всего лишь за 1,5 года работы EDELSTAR уже более 500 продуктов! Мы сотрудничаем с производителями из многих стран мира – Италии, Франции, Германии, Польши, Израиля, Южной Кореи, Японии и Китая. Они увидели несомненные преимущества нашей глобальной дисконтной системы и с радостью согласились быть нашими партнерами. А в скором времени за право представлять свой продукт через EDELSTAR будет сражаться любой здравомыслящий производитель – ведь у нас самый короткий и прямой путь к потребителю.

В этом и состоит глобальность нашего проекта. Потому что действительно все люди покупают, и, экономя деньги, мы получаем

прибыль. А Золотой миллион активистов абсолютно заслуженно получит сверхприбыль! Все деньги мира пойдут через этот Золотой миллион первопроходцев, умных, думающих людей.

Но и это еще не все. EDELSTAR не просто дает глобальную возможность самым простым людям стать богатыми. Мы идем к своей цели только честным, чистым путем. Сохраняя честь и достоинство, сохраняя в себе те великие человеческие ценности, которые стали принципами нашей компании. Каждый человек, приходя в EDELSTAR, расцветает, в нем просыпаются все его таланты, все его лучшие человеческие качества, потому что у нас материальный успех неотделим от внутреннего, духовного развития.

Ведь смысл жизни – это духовное и физическое совершенствование, работа над собой. Когда ты перестаешь быть рабом денег и становишься их хозяином, именно в этот момент денег у тебя становится больше. Потеря денег или внезапное богатство не разрушают твою душу, потому что ты идешь по истинному пути. Ты хозяин своего внутреннего мира, ты хозяин вечных человеческих ценностей. Вот почему я с гордостью называю нашу звездную компанию, нашу звездную команду великой. Потому что мы не просто идем к богатству, а идем мы самыми быстрыми темпами в мире, но мы еще используем свою работу для развития внутреннего мира, для развития уважения, благородства, чести, достоинства, просветления, мудрости.

Самое главное сегодня – всего за полтора года со старта проекта уже более 650 тысяч людей стали консультантами EDELSTAR. Они встали на путь совершенствования, развития, который ведет человека не к растительной, не животной, а к настоящей жизни. Ведь человек создан по образу и по подобию Бога! Не зря на нашем знамени написано: "Зажгись звездой EDELSTAR! И враги станут друзьями, болезнь - силой, смерть - рождением, тьма - светом, позор - честью!" Неважно, сколько вам лет, 80 или 90! Когда вы развиваете свой внутренний мир, от вас отступают и старость, и болезни.

И это еще одно неоспоримое преимущество нашей идеи. Вы не только живете долго, но живете здоровым, счастливым человеком. Вы становитесь просветленным, осознанным человеком, вы перестаете быть рабом своих страстей, рабом невежества, рабом глупости, вы становитесь свободным, вы познаете такие великие понятия, как любовь, бесконечность и вечность.

Я глубоко убежден, что в нашей стратегии развития богатство дополняет развитие внутреннего мира, а внутренний мир помогает нам стать еще более богатыми. Нищий человек не может помочь ни себе, ни людям. Великое же сочетание богатства и духовного

развития делает нашу компанию непобедимой. Вот почему EDELSTAR будет жить столько, сколько будет жить наша цивилизация.

Но и это еще не все! Самой большой моей гордостью является то, что только в EDELSTAR живет и развивается Молодежное движение. Юные 12-18-летние подростки сегодня активно участвуют в бизнесе наравне с взрослыми, проводят бизнес-кружки в своих школах, открывают свои офисы, проводят тренинги по экономике, успеху, психологии, мотивации, ораторскому искусству.

Словно крохотные светлячки зажигаются огоньки Молодежного движения EDELSTAR на карте мира - Сызрань, Тольятти, Самара, Петрозаводск, Новосибирск, Томск, Воронеж, Благовещенск... И это только начало. Они уже меняют жизнь тысяч подростков, они уже протягивают руку помощи детям, которых сегодня некому защитить от алкоголизма, наркомании, безработицы, от влияния криминальной среды. Это огромная победа EDELSTAR, значение которой невозможно переоценить. Чтобы спасти наших детей от этой изнанки капитализма, мы должны предоставить им другой мир. И этот мир - мир прогрессивных, благородных людей-звезд EDELSTAR.

Не надо уходить в монастырь, чтобы развивать свою душу. Не надо прятаться за толстыми стенами, чтобы сохранять огонь внутри себя. Звезду в своем сердце можно разжечь, работая, общаясь с людьми, создавая команду, помогая нашим детям вырасти достойными людьми.

Сегодня я не один, со мной уже сотни тысяч людей, у которых, как и у меня, есть желание оставить нашим детям более совершенный, светлый мир, наполненный любовью, пониманием и мудростью. И это является главным фундаментом, который позволяет нам построить компанию на тысячу лет!

Дорогой читатель, я рассказал вам свою личную историю только с одной целью: чтобы вы поняли, что я искренне считаю - пятнадцать лет поиска, отказ от огромных денег - это очень маленькая плата за счастье, которое я приобрел в своей жизни. Это действительно великая удача - через пятнадцать лет поиска в океане жизни найти свой великий континент, великую Республику EDELSTAR.

Один мудрец сказал, что если ты в жизни помог хотя бы одному человеку, то ты уже прожил свою жизнь не зря. Мне в EDELSTAR, как и моим соратникам и друзьям, выпало великое счастье - помогать сотням тысяч людей стать богатыми, счастливыми, вернуть свое здоровье, укреплять семьи, побороть алкоголь, наркотики, наслаждаться любовью, неизмеримой полнотой жизни, общением с тыся-

чами и тысячами прогрессивных светлых людей. Это величайшее счастье, это величайшая удача!

Я работаю круглосуточно, сейчас я пишу эти строки, а будильник показывает три часа ночи. Завтра будет суббота, и я улетаю на семинар в удивительный город Краснодар, где встречи со мной ждут полторы тысячи моих друзей и соратников. В воскресенье я провожу тренировку и школу с моими дорогими студентами. Весь мой день буквально расписан по минутам, и мне просто некогда вздохнуть. Но при этом я невероятно, безумно, фантастически счастлив! Я просто парю над облаками!

Когда мои дорогие родители переживают за меня и говорят сынок, как так можно работать - ты не отдыхаешь, ты постоянно занят, у тебя нет отпуска, - я просто объясняю своим родителям, которых я безгранично люблю, которым я обязан всем, чего я добился в жизни, что я не работаю.

Работают рабы, а я счастлив, я наслаждаюсь жизнью. И это единственная возможность для меня быть счастливым - учить людей, растить новых лидеров, проводить школы, Мастер-классы, вдохновлять соратников, менять жизнь людей, строить великую компанию EDELSTAR!

СОДЕРЖАНИЕ

ЧАСТЬ I «Я БЫЛ НИЩИМ - СТАЛ БОГАТЫМ»

ПРЕДИСЛОВИЕ	4
НАЧАЛО	10
ШКОЛА И СПОРТ	24
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ И АРМИЯ	36
ТРЕНЕРСКАЯ ЛЮБИМАЯ РАБОТА	54
МАШИНОСТРОЕНИЕ	73
ОДИН ДЕНЬ МОЕЙ ЖИЗНИ	82
ТРИ РАЗОРЕНИЯ - ТРИ МОИХ УНИВЕРСИТЕТА	98
ПОЛИТИКЕ - НЕТ!	142
НОР-GO	155
МОЕ ОТКРЫТИЕ АМЕРИКИ	174
РЕКЛАМА	185
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	216

ЧАСТЬ II МАСТЕР-КЛАСС

ВСТУПЛЕНИЕ	220
МЕЧТА И ЦЕЛЬ	227
СЛОВА-КИРПИЧИ	249
ОСВОБОДИ СЕБЯ ОТ КЛЕТКИ!	264
МЫСЛИ-УРОДЫ, МЫСЛИ-ЗВЕЗДЫ	275
УВЕРЕННОСТЬ - ВАЖНЕЙШИЙ АРГУМЕНТ ВАШЕГО УСПЕХА!	281
НЕУДАЧА	301
ВЫБИРАЙ: ЖИВАЯ ИЛИ МЕРТВАЯ?	315
МОТИВАЦИЯ	325
УСТАВ УНИВЕРСИТЕТА EDELSTAR	341
ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО	351
ГОВОРИ С КИТАЙЦЕМ ПО-КИТАЙСКИ!	366
ВРЕМЯ ВАЖНЕЕ, ЧЕМ ДЕНЬГИ	377
ЛИКВИДИРУЕМ ФИНАНСОВУЮ БЕЗГРАМОТНОСТЬ	385
ЗДОРОВЬЕ	397
ВЫКИНЬ ИЗ ДОМА ДЬЯВОЛА!	407
УСПЕХ И ПИТАНИЕ	423
ЗАКАЛКА И АНТИЗАКАЛКА	431
ВЕРНОСТЬ И ЧЕСТЬ	438
ГОРДОСТЬ	445
ПИСЬМО МОНОМАХА	474
ДЕЛО МОЕЙ ЖИЗНИ	477

ПОДАРИ СВОЕМУ РЕБЕНКУ БОГАТСТВО!

ТРЕТЬЕ ИЗДАНИЕ ЗНАМЕНИТОЙ КНИГИ ВЛАДИМИРА ДОВГАНЯ



Что общего между Чингисханом и Эйнштейном? Между Рокфеллером и Александром Македонским? - Они были очень богатыми людьми. Их имена остались в истории. Они смогли изменить мир.

И главное - у них были умные родители!

Сегодня умным родителем может стать каждый - методика Владимира Довганя дает вам шанс выбрать будущее для своего ребенка. Именно от вас зависит, вырастет ваш ребенок бедным или богатым.

Прочитай книгу - и подари своему ребенку богатство!

АУДИОМЕТОДИКИ

CD №1 «Уверенность»

CD №2 «Победи стресс, усталость и депрессию»

CD №3 «Победи алкоголь»

CD №4 «Покори сердце мужчины»

Эти аудиометодики позволят вам обрести новые ошеломляюще эффективные знания, не теряя при этом ни минуты лишнего времени.

Сделайте свою жизнь максимально эффективной! Научитесь справляться со стрессами, станьте абсолютно уверенным человеком, откройте в себе мощные источники энергии!

CD №1 «Поиск силы. Мечта и цель»

CD №2 «Поиск силы. Здоровье без таблеток»

CD №3 «Поиск силы. Прошлое»

CD №4 «Поиск силы. Мудрость пророков»

CD №5 «Поиск силы. Как неудачи обратить в успех»

CD №6 «Поиск силы. Как слово рождает успех»



ПОЛУЧАЙ НОВЫЕ ЗНАНИЯ, НЕ ТЕРЯЯ НИ ОДНОЙ ЛИШНЕЙ МИНУТЫ!