

Джон Милтон Фогг

Величайший Сетевик в Мире

История, которая изменила
жизнь миллионов людей.
Изменит ли она Вашу?

Посвящение

Партнерству и двум наиболее
Могущественным партнёрам в мире -
Сюзане Фогг и Джону Манну

Конец

Никогда не забуду тот вечер. Тогда я впервые встретил Величайшего в мире Сетевика. К тому же, в тот вечер (о чем с тех пор мне не раз приходилось слышать от многих преуспевающих дистрибьюторов) моя жизнь изменилась к лучшему — навсегда!

Вначале, думаю, стоит рассказать вам о том, какой была моя жизнь до того.

Немногим более четырех месяцев я работал в одной из компаний, специализирующихся в области сетевого маркетинга, но дела мои шли отнюдь не блестяще. По сути, все это сильно смахивало на злую шутку.

Продукция была превосходной — все, кому я предлагал ее пробовать, соглашались с этим. Но вот что касается моей жизни, тщетно пытался найти я кого-то, кто мог бы заинтересоваться перспективами моего бизнеса. Работал я по 30 часов в неделю (*неполный рабочий день*) — все вечера и большую часть выходных — и все, чем мне приходилось довольствоваться, был доход от розничной продажи в размере 150-200 долларов в месяц! Курам на смех. Я как-то подсчитал, что мой новомодный домашний бизнес давал мне каких-то \$1.56 в час - валовая прибыль! Собственные дети стали мне чужими. Моя жена была разочарована и так безнадежно далека, что она могла бы с тем же успехом жить на Аляске! Было очевидно, что этот сетевой бизнес не для меня, также как и я не для него.

Я принял решение. Это собрание станет моей последней попыткой.

Гостиничный зал был как всегда полон. Едва я вошел, в глаза мне бросилась необычно большая группа людей, сконцентрировавшаяся вокруг кого-то в передней части помещения. Заметив в зале одну знакомую из числа дистрибьюторов, я показал ей на эту группу и спросил:

— Кто это там в центре внимания толпы?

— О, - ответила она, — это же величайший сетевик в мире. Ты хотел бы с ним. познакомиться?

— Конечно, - сказал я. Мы направились в ту сторону. Человек в центре обладал удивительно привлекательной внешностью: подтянут и ухожен, на вид ему было лет 30 с небольшим, одет элегантно, но отнюдь не вызывающе. Он явно преуспевал и успех шел к нему.

На нем была дорогая одежда: английский костюм с настоящими петлицами, потрясающий галстук с цветочным узором и платок в нагрудном кармане, цвет которого мягко подчеркивал бордово-красные крапинки в рисунке галстука... и, о да, конечно, золотые часы фирмы Ролекс Остер, это они выглядывали украдкой из-под манжет его рубашки.

Я заметил, что манжеты были украшены монограммами, но цвет ниток, которыми были вышиты инициалы, в точности совпадал с цветом рубашки. “Изысканный, утонченный стиль”, — сказал я себе.

В этот момент в окружавшей человека толпе образовался проход и моя подруга втянула меня во «внутренний круг».

Величайший сетевик внимательно слушал то, что говорила женщина, стоявшая прямо напротив меня, когда его взгляд встретился с моим. Он положил руку на плечо женщины, извинился перед ней, потом повернулся ко мне, протянул мне руку и сказал с такой теплотой, что я был просто потрясен:

— Привет. Очень приятно познакомиться с Вами. — Он назвал мне свое имя и спросил мое.

Теперь для меня обычно не составляет особого труда представиться. Но в тот раз... я мямлил что-то невнятное, даже стал заикаться, чего со мной не случалось уже 25 лет. Его рукопожатие стало крепче и он спросил:

— Как дела?

Я сказал что-то традиционное, не помню точно, что именно. Что-то вроде «Спасибо, хорошо». А он ответил:

— В самом деле? Это правда?

Не успев еще придумать какую-нибудь вежливую отговорку и уклониться от ответа, я обнаружил, что уже рассказываю ему о том, как в *действительности* обстояли мои дела. Он слушал меня так внимательно, как не слушал никто до него. Я *ощущая* это чуть ли не физически. Удивительно!

Я рассказывал ему о своем бизнесе и о своей жизни. Выкладывал все, как есть, не пытаясь что-то оставить в тени. И в конце признался, что это собрание было моей последней надеждой, потому что я уже собирался уйти из сетевого маркетинга. Кажется, я сказал ему:

— Это занято просто не для меня.

Он улыбнулся. Я Вдруг заметил, что в течение всего нашего короткого разговора он продолжал держать меня за руку. Как раз в тот момент он сжал ее снова и спросил:

— Не мог бы ты после собрания уделить мне немного времени?

Прежде, чем защититься вежливым «Нет» и подходящим к случаю извинением, я услышал свой голос: — Черт возьми, это было бы здорово. «*Черт возьми...*» —я же воскликнул это совсем как подросток.

Он улыбнулся снова. Поблагодарил меня. Сказал, что мы еще увидимся после собрания, снова повернулся к женщине, беседу с которой прервал, и продолжал разговаривать с ней, прогуливаясь по залу, а потом они уселись в первом ряду справа от сцены.

Я сел в конце зала на то кресло, которое давно уже стало «моим». Это была, как мне кажется, моя «комфортная зона». Место, где я мог

спрятаться. И я знал это.

Наконец официальная часть собрания закончилась и группы новых дистрибьюторов уходили вместе со своими спонсорами. Я стоял возле вешалок. И тут он подошел ко мне. Он улыбнулся мне с той же особенной теплотой, что и прежде. А я указал на его улыбающееся лицо и произнес:

— Знаешь, придумай я способ, как упаковать эту твою улыбку, я получил бы идеальный продукт. Разбогател бы за две недели!

Его смех раздался внезапно и столь громко отозвался в зале, что все выходящие обернулись в нашу сторону. Я почувствовал себя неловко.

— Прекрасно! — воскликнул он. — Благодарю! Не правда ли, отличная улыбка? Что ж, скажу тебе, я выстроил эту улыбку сам — зуб за зубом. Моя улыбка не всегда была такой.

— Да, — продолжал он, — я горжусь этой улыбкой. И он улыбнулся еще шире. — Она и мне самому удивительно приятна!

— Пойдем, — сказал он, беря меня под руку и увлекая к выходу. — Давай закажем кофе и чего-нибудь поесть. Ты обедал? Я сказал, что перед собранием съел пакетик орешков.

— Дорожный завтрак? — спросил он.

— Что-то в этом роде. — сказал я. — Я купил его в магазинчике, там внизу.

— Я тоже там пообедал, — сказал он, — еда и обслуживание не слишком хороши. Выбор ограниченный. Да и цены довольно высокие. Знаешь, — рассмеялся он, — этот магазинчик сплошное разочарование!

Я согласился с ним, тоже смеясь. Мне было хорошо в его обществе. Он определенно изменил мое самочувствие и при том, на редкость быстро.

— Так чего бы тебе хотелось съесть больше всего? — спросил он. И прежде, чем я успел ответить что-нибудь столь же вежливое, сколь и далекое от истины, добавил:

— Это прямой вопрос. Чего бы тебе *больше всего* хотелось — именно сейчас?

Я сделал глубокий вдох и произнес:

— Что-нибудь итальянское.

— Прекрасно! — сказал он. — Мне тоже. Могу ли я пригласить тебя в одно место, которое я очень люблю? Это всего в десяти минутах езды отсюда.

— Поедем на твоей машине или на моей? — спросил я.

— Давай на моей, — предложил он. — Она прямо у входа. Не знаю, на чем, по моему представлению, должен был ездить Величайший сетевик в мире. На чем-нибудь экзотическом и..., конечно же, *очень* дорогим. Так что я был поражен, когда швейцар, провожавший нас, распахнул правую дверцу автомобиля, в котором

я узнал форд-пикап середины 70-х. Выкрашенный просто серой грунтовкой — я не преувеличиваю! Не знаю, какое у меня тогда было выражение лица, но, думаю, он заметил в нем разочарование. Он рассмеялся и сказал:

— У тебя такой вид, словно ты ожидал чего-то другого?

— Вообще-то, да.

— Чего же ты ожидал?

— Не знаю — Мерседес... Порш... может быть Ролс-ройс или что-то в таком роде.

Его смех раскатисто прогремел у закрытых дверей отеля. Этот малый, казалось, хохотал не ртом, а всем своим телом от макушки до носков ботинок. Швейцар тоже улыбался.

— Да, — сказал он, — у меня есть и те, но мне больше нравится мой пикап. Ты знаешь, Сэм Уолтон — богатейший человек в Америке, говорят, его состояние составляет в общей сложности около 22 миллиардов долларов — и он ездит на пикапе. Что достаточно хорошо для Дяди Сэма... — И он дал концу фразы повиснуть в воздухе.

Он вручил швейцару чек на 10 долларов. Поблагодарил его и сказал, что надеется скоро снова с ним увидеться. Потом он остановился, словно что-то вспомнив, и спросил юношу:

— Как твой бизнес, Крис?

Молодой швейцар — похожий на учащегося колледжа — ответил:

— Отлично, сэр. В прошлом месяце я стал супервайзором. И спасибо Вам, что представили меня Барбаре. Она просто класс!

— Прекрасно, — сказал Величайший сетевик в мире. — Ты много работаешь, Крис, да и соображаешь. Ты заслужил свой успех. Какие у тебя планы?

— Ну, — ответил молодой человек задумчиво, — я поработаю в отеле еще месяца два или три. Вы были правы насчет этого места, — сказал юноша, взглянув на отель. — Я встретил здесь некоторых из моих лучших людей. А сейчас у меня появилась возможность попутешествовать. Большая группа отправляется в Сан - Антонио, и я думаю поехать туда на несколько месяцев. А потом — кто знает? Германия, Япония, ...может быть?

— Сообщи мне о своих планах. Я знаю в Японии некоторых людей, с которыми тебе было бы интересно познакомиться, — сказал мой новый друг.

— Спасибо, обязательно, — ответил молодой человек серьезно и по его тону можно было с уверенностью сказать о том, что он действительно так и сделает.

— Хорошего тебе вечера, Крис, — крикнул на прощанье Величайший сетевик в мире, когда мы отъезжали.

По пути в ресторан мы немного поговорили. Вернее, это я немного поговорил. Он только и делал, что задавал мне вопросы.

Он спрашивал меня, где я живу... в какой части города... нравится ли мне этот район... какие у меня соседи... какой дом... нравится ли он моим детям и в какую школу они ходят. Только не подумайте, что это выглядело как допрос. Совсем нет. Просто, казалось, что он полон такого любопытства, такого интереса ко мне — и с ним было так легко разговаривать. Должно быть, за эти краткие десять минут я рассказал ему о своей жизни больше, чем кому-либо когда-либо раньше.

Когда мы подъехали к ресторану, навстречу нам вышел человек в униформе, тепло приветствовал нас и, открыв мою дверь, поинтересовался, впервые ли я собираюсь посетить их ресторан.

Я ответил, что впервые, и он заговорил о том, как приятно меня видеть, и как он надеется, что обед мне понравится, и что если я ценитель хорошей рыбы, в меню есть совершенно потрясающее блюдо из люциана, которое он очень настоятельно рекомендует мне попробовать.

Я поблагодарил его, чувствуя себя немного скованно. Я не привык к тому, чтобы кто-нибудь оказывал мне подобные знаки внимания, тем более швейцар видимо первоклассного ресторана.

Мы вошли в ресторан, причем оказалось, что его метрдотель и Величайший сетевик в мире — близкие друзья. И я все время наблюдал обмен улыбками между моим хозяином и кем-нибудь из числа официантов или посетителей ресторана. Когда мы уселись, я заметил:

— Ты живешь в совершенно другом мире, не таком, как мой.

— Как это? — спросил он.

— Ну, все вокруг — само дружелюбие, и тепло, и улыбки... впечатление такое, что ты знаком со всеми, а они знакомы с тобой и относятся к тебе с симпатией. Ты владелец этого заведения или что-нибудь в этом духе?

Новый оглушительный взрыв смеха. Я уже не испытывал по *этому* поводу такую неловкость, как прежде.

— Скажи мне, — произнес он, — что присутствует для тебя, когда происходят все эти «улыбки и дружелюбие», как ты их называешь? Ну и вопрос.

— Присутствует? — переспросил я. - Что ты имеешь в виду?

— Что находится здесь, вокруг нас, в воздухе — присутствие чего ты ощущаешь?

Я сделал глубокий вдох. Я уже начал привыкать и к его оригинальной манере задавать вопросы. Поэтому, после небольшого раздумья, я ответил.

— Я чувствую зависть, - сказал я ему, — и еще любопытство. Я хочу понять, что я могу сделать, чтобы и моя жизнь была такой.

— Скажи, — спросил он, наклоняясь ближе и пристально, однако без тени давления или угрозы, глядя мне в лицо, — какой бы тебе действительно хотелось видеть свою жизнь?

Вот так начался двухчасовой обед, сопровождавшийся беседой, — *самый лучший* обед, когда-либо съеденный мной, и *самая лучшая* беседа, в которой я когда-либо принимал участие. Он тем только и занимался, что задавал мне вопросы, за которыми следовало: «... Расскажи мне об этом подробнее...» или «... Не мог бы ты побольше рассказать об этом?» И все, что мне оставалось, это выкладывать ему вещи, которыми я ни с кем никогда не делился, даже со своей женой!

Несколько раз в течение нашей застольной беседы он задавал вопросы, чтобы убедиться, что правильно меня понял. Но эти вопросы были несколько странными, ибо он мог спросить, верно ли то-то и то-то, даже если я никогда и не *говорил* этого самого «того-то и того-то».

Понимаю, звучит это не особенно понятно — так ведь? Сейчас я приведу пример.

Я рассказывал ему о том, как когда-то давно работал в одной компьютерной компании в Кембридже, штат Массачусетс. «Компанией» ее, — конечно, можно было назвать только с большой натяжкой. На самом деле это была просто стайка ребят (нас называли «хакерами»), которые кормились вокруг первых компьютеров. Это было волнующее время для меня. Работа интересная, люди фантастические: жутко умные и жутко заражавшие своим энтузиазмом. Я здорово повеселился тогда. Он спросил меня: — Так значит ты пионер? (видите, что я имел в виду?).

— «Пионер?» — повторил я за ним. — Нет, я не пионер. Я просто развлекался: это было в первые дни развития компьютеров, и мы играли со всеми этими штучками, только и всего.

— Кто-нибудь занимался этим раньше? — спросил он меня. Мне подумалось, что нет, и я так и сказал. И он повторил снова:

— Значит, ты пионер? Должно быть, я как-то странно посмотрел на него, потому что он откинулся на стуле назад и выдал средний вариант своего раскатистого смеха. Меня больше уже не смущали эти вулканические взрывы веселья — и заполнявшая ресторан публика, к тому моменту уже заметно поредевшая, тоже, как видно, привыкла к ним. Они просто оборачивались с улыбкой в его сторону, и тут же возвращались к своим разговорам.

— О... боже. — пробормотал я, запинаясь, — ты таки нашел способ меня обезоружить. Хорошо, допускаю, я был пионером... в каком-то смысле.... в то время. Он посмотрел на меня удивленно и спросил:

— ... только в то время? Не сейчас? (голова у него не варилась, что ли?).

— О'кей, — сказал я, слегка дав выход своему раздражению, — я пионер. Но, кажется, я потерял свой крытый фургон... И в момент, когда я это говорил, я чувствовал, что могу чуть ли не буквально угадать, что он сейчас скажет. Что-нибудь о «повозке». Я был уверен в

этом. Но он не произнес ни слова. Молчание.

Я чувствовал себя очень неудобно. Наконец, он спросил:

— О чем ты сейчас думаешь?

— Когда? — переспросил я... немного *слишком* поспешно.

Потом я поднял руку и потряхнул головой, говоря:

— Нет, подожди. Я знаю, когда. Это просто... хорошо, я... не знаю.

— Послушай, что происходит? — спросил я его. — Я хочу сказать, ты задаешь мне такие вопросы и говоришь такие вещи, которые мне раньше никто никогда не говорил. Вещи, которые ставят меня в тупик, и я не знаю, что тебе отвечать... или даже, что думать.

Он ничего не ответил, только чуть-чуть наклонился вперед и слегка повернул голову вправо ко мне, как будто приготовился ловить каждое мое слово. Выражение его лица было интригующим: полным ожидания, словно ему не терпелось услышать, что я сейчас скажу, и сопереживания, будто он уже заранее целиком и полностью принимал содержание моих слов, хотя и не знал еще, в чем оно будет заключаться. Его выражение лица одновременно и успокаивало, и обезоруживало.

Мое нервное напряжение постепенно спадало — зато чувства заявляли о себе все громче. Это были сильные чувства. И очень важные. Внезапно меня охватила глубокая грусть.

— Я просто хочу добиться успеха, — сказал я ему, эмоции переполняли меня. — Я так устал от роли посредственности... оттого, что у меня не хватает денег, чтобы делать то, что я хочу... чтобы купить моей жене и детям вещи, которых они заслуживают. Диснейленд, — сказал я, — я хочу съездить с детьми Диснейленд — и Большой Каньон. Я хочу быть свободным. Я хочу, чтобы у меня было время... творчество... хочу сам управлять своей жизнью.... И да, хочу быть пионером — снова. Мне нравилось им быть...

— Но...? — спросил он мягко.

— *Но я не знаю как*, — ответил я, и был уверен, что почти кричал.

— Я слышал все эти разговоры о позитивном мышлении уже сотни, тысячи раз. В случае со мной это не работает. Сетевой маркетинг мне не подходит. Или, может быть, я ему не подхожу. Что-то в таком роде.

— Я видел, как другим это удавалось. Очень многим. Поэтому знаю, это возможно. И я знаю, они ничуть не умнее, не лучше и не трудолюбивее меня. Просто, впечатление такое, что в моем случае это не работает. Я стараюсь. Изо всех сил. Я обзваниваю всех... по своему списку. Но это не работает. Я взглянул на него и спросил: — Что во мне не так?

Он уронил голову назад и посмотрел на потолок. Потом, с хрустом подвигал вверх-вниз плечами, сделал большой, долгий и глубокий вдох и перевел взгляд на меня: — Послушай, ты бы хотел,

чтобы я тебе показал, как заниматься этим бизнесом?

— Ты шутишь? — спросил я таким голосом, что все в ресторане обернулись и посмотрели на нас. — Ей богу! — воскликнул я, пытаясь умерить свое побуждение и орать по возможности тише.

— Отлично, — бросил он как бы между прочим. — Мы начнем завтра. Вот, что тебе надо будет сделать...

Он протянул мне листок бумаги, на котором был написан адрес. Он сказал, что это его домашний адрес и что я должен прийти к нему в офис завтра вечером, когда освобожусь от работы. Это было минут в 90 езды от города, поэтому я прикинул, что смогу быть у него в 6:30. и он сказал, что это было бы идеально.

Он заглянул в свой портфель и извлек оттуда предмет, упакованный в зеленую глянцевою бумагу. По размерам и форме предмета я догадался, что это книга.

— Вот, — сказал он, — твое домашнее задание. Я хочу, чтобы ты прочитал это до нашей завтрашней встречи. О кей?

— Всю книгу? — спросил я.

— Да, — сказал он с наигранной суровостью, но потом улыбнулся и добавил: — Не беспокойся. Ты ее *очень* быстро прочтешь.

Он заплатил за обед. Я поблагодарил его. Он поблагодарил *каждого* в ресторане.

Он отвез меня обратно к отелю, в котором проводилось собрание и где была припаркована моя машина. На этот раз я поменялся с ним ролями и всю дорогу расспрашивал его о месте, где он живет, о его доме, соседях... После четырех или пяти моих вопросов, он повернулся ко мне с улыбкой:

— Талантливый парень. Ты быстро учишься, — сказал он.

Мне было очень приятно. Он высадил меня рядом с моей машиной, попрощался и укатил в своем пикапе.

Я провожал его взглядом — провожал еще долго после того, как он пропал из виду. Потом, я отпер свою машину, забрался в нее, повернул ключ зажигания и так и сидел, пока она нагревалась, уставившись перед собой невидящим взглядом.

Книга! Подумал я и поспешно вытащил ее из кармана куртки. Я разорвал упаковку из мелованной бумаги и повернул книгу к себе лицевой стороной, чтобы прочесть заглавие. Даже в тусклом свете уличного фонаря, жирные золотые буквы ярко выделялись на темно-зеленой глянцеовой обложке. Заглавие гласило:

ВЫ НЕ ЗНАЕТЕ ТОГО, ЧЕГО ВЫ НЕ ЗНАЕТЕ.

Открыв книгу в страшном возбуждении, я быстро пролистал первые несколько страниц. На 10 или 12-ой я остановился, похолодев. Там не было написано ни слова.

Каждая страница в книге была абсолютно пустой!

Говорить правду

На следующий день время не шло, а буквально ползло на четвереньках. Да к тому же это была еще и пятница, а пятницы все такие.

К 15:30 я уже не мог больше этого выносить и ушел из офиса. Я достал листок с адресом, который он дал мне в ресторане, прихватил с собой карту, чтобы сверять маршрут, и отправился за город в северном направлении.

Даже начни я плутать, все равно приеду как минимум на час раньше.

Ну и шут с ним, подумал я, почитаю или послушаю магнитофонные записи. И тут же усмехнулся, вспомнив о книжке, которую он мне дал. Вот-вот, ее-то я и почитаю, сказал я себе и рассмеялся вслух.

Спустя 10 минут я был уже в пригороде. Следующие 20 минут по краям дороги чередовались волнистые холмы: то зеленые, то землисто-коричневые. Фермерские угодья расстилались подобно клетчатому шерстяному одеялу на всем протяжении пути от города на север до самых гор.

Каков денек... шикарный денек, как с картинки на почтовой открытке. Идеальный денек для того, кто любит покататься на мотоцикле, подумал я, ударившись в воспоминания.

Солнце ярко сверкало. Облака были большие и пушистые, и по дороге я угадывал в них очертания животных. Я начал напевать — потом выключил радио резким движением — и тут же заметил то, что сам только что сделал. «И как только я умудряюсь ощущать неловкость, когда еду один в своей собственной машине?» — подумал я. «Какой же я смешной».

За время нашей беседы на обратном пути из ресторана я составил довольно полное представление о том, как должен выглядеть его дом. Он говорил, что, как только я сверну на Хаклберскую дорогу и увижу с правой стороны, длинный серый дощатый забор, дом покажется на вершине холма за деревьями позади пруда.

Уверен, это тот самый забор. Я съехал с дороги, остановил машину и перегнулся через руль, чтобы как следует разглядеть дом и прилегающие владения.

Не знаю, к какому архитектурному стилю он принадлежал, нет, не Тюдор — это тот, где использованы все эти пересекающиеся крест-накрест деревянные планки — но из тех, что выдержаны в английском духе. Большой, но не давящий своим надменным величием. Хотя величие в нем, конечно, было, пожалуй... даже больше, чем в любом из домов, где я бывал когда-либо раньше. Такие можно увидеть на рекламках «ягуаров» или Ролс-Ройсов в журнале *«Архитектурный*

дайджест». Типичный образец настоящей усадьбы. Вокруг главного строения расположилось несколько поменьше. Одно из них явно было конюшней с рядом невообразимых дверей с передней стороны. Одно выглядело, как уменьшенная копия большого дома — домик для гостей или что-нибудь в этом духе. Да еще пара других построек. Все строения были выкрашены в такой же светло-серый цвет, как и забор. Их деревянные части были более темного цвета древесного угля. И все увито плющом. Кругом росли деревья: огромные дубы, клены и сосны. Их высота свидетельствовала о том, что они существовали здесь всегда. Масса кустарников и цветников;

Одним словом, сплошное великолепие! По сути дела это был именно такой дом, о котором я мечтал всю жизнь.

С дороги окрестные земли казались довольно сильно окультуренными, правда, справа был виден лес, где деревья перемежались достаточно густым подлеском.

И лошади... их было шесть — нет, восемь, может больше - они паслись на поляне между домом и дорогой. Чудесные лошади, чистокровные, судя по их виду, и три из них — серой масти. Я обожаю лошадей — особенно серых в яблоках. Иметь лошадей — тоже было моей мечтой. Я вылез из машины, чтобы разглядеть их поближе.

Подойдя к ограде выгула, я позвал ближайшую из лошадей. Она подняла голову, увидела меня и тут же направилась в мою сторону мелкой рысью.

Как раз в это время из ближнего леса появился всадник и поскакал ко мне легким галопом. Это был он.

Серая кобыла, которую я окликнул, и Величайший в мире сетевик приблизились ко мне одновременно.

— Ты явно ей приглянулся. Она так ни к кому не подходит. Ребекка — единственная, к кому она не равнодушна, — сказал он и, перекинув ногу через шею своего скакуна, соскользнул с седла одним легким, плавным движением. Он проделывал это уже не раз, подумал я.

— Рая тебя видеть. Ты приехал на час раньше, — заметил он, даже не взглянув на часы. — Как ты? — Он подошел и протянул мне руку между верхними перекладами изгороди.

— Я — хорошо, - ответил я, — ... немного нервничаю. Он рассмеялся всё тем же своим раскатистым смехом и сказал:

— Ты быстро учишься. Благодарю за такую откровенность. Отчего же ты нервничаешь?

— Ну,— я показал широким жестом на его владения,— это не то место, где я привык находиться в пятницу вечером. Здесь... как бы это сказать... здесь всё вызывает какое-то почтение.

— Да, пожалуй,— ответил он, вслед за мной окинув оценивающим взглядом дом, леса и поля.

— Знаешь,— сказал я ему,— я всегда мечтал стать владельцем

поместья такого как твое; с лошадьми, с домом, деревьями и полями.

— Отлично,— сказал он,— ты хотел бы купить его?

— *Что?* — воскликнул я.

— Я продам его тебе, — сказал он, повернувшись и посмотрев мне прямо в глаза своим особым провоцирующим и в то же время мягко ободряющим взглядом.

— Сомневаюсь, чтобы в данный момент мой бюджет мне это позволил,— произнес я с сарказмом.

— Разве я уже говорил, за сколько я тебе собираюсь его продать?

— Нет, — согласился я, - ты не говорил.

— Так откуда же ты знаешь, позволит ли тебе это твой бюджет или нет? — спросил он.

— Хорошо,— вздохнул я, — Сколько?

— Два миллиона шестьсот тысяч,— решительно заявил он,— хочешь купить его?

— *Перестань!* — запротестовал я, мое раздражение усиливалось и все больше прорывалось наружу. — Это насмешка. Ты же знаешь, что у меня нет таких денег!

— Я этого не знаю,— сказал он, спокойно глядя на меня. — И потом это совсем не то, о чем я спрашивал. Я спрашивал, хочешь ли ты его купить. Хочешь — да или нет?

— Это бессмыслица, — раздраженно отрезал я. — Я даже представить себе не могу такую кучу денег. Как...

Он поднял руку — и я замолк. Я чувствовал прилив крови к своим щекам. Мои ноги даже начали дрожать. Ощущения у меня были, как перед дракой, и я был испуган.

— Да или нет? — снова спросил он. — Ты хочешь купить мой дом?

— Нет, не говори ерунды,—сказал я

— Я вовсе не говорю ерунду,— ответил он. — На самом деле— ты этим занимаешься! Одна из самых абсурдных вещей, которую может делать человек, это не говорить правду.

— Ч-что?—пробормотал я изумленно.

— Ты лжешь, — сказал он сурово. В его глазах было озорство и одновременно убийственная серьезность Я был ошеломлен.

— Будь любезен, — мягко подтолкнул он меня, - ответь мне, верно ли то, что я сейчас скажу: Ничего в целом свете ты не хотел бы так сильно, как купить мой дом. Это было бы осуществлением твоей заветной мечты. Я не спрашиваю, есть ли у тебя деньги? Я спрашиваю только, хотелось бы тебе купить мой дом — да или нет?

— Ну, если ты ставишь вопрос таким образом - то да, я хотел бы купить твой дом. Он вздохнул и улыбнулся.

— Да, я ставлю вопрос таким образом, — процитировал он меня. — Скажи, ты часто испытываешь трудности, отвечая на вопросы, которые тебе задают люди?

— Ну... — начал я, но потом тряхнул головой и замолчал. Я посмотрел на него, пытаясь прочесть что-нибудь по его лицу в надежде найти где-то там правильный ответ.

— Здесь нет правильного ответа,— сказал он, как будто читая мои мысли. — Существует только твой ответ, сейчас, на поставленный вопрос.

Некоторое время мы стояли молча. Он — глядя на меня. Я - глядя куда угодно, только не на него. Когда я наконец набрался смелости и встретился с ним глазами, он сказал:

— Послушай, я настаиваю, чтобы в наших отношениях ты и я говорили правду. Думаю, это будет для тебя непросто, так как ты пока еще не слушаешь. Ты слышишь то, что я говорю, но это окрашивается у тебя тем, что ты говоришь сам себе о том, что я говорю. Правильно?

— Да, это так. — сказал я ему. Он кивнул и продолжал:

— Ты прочитал книгу, которую я дал тебе вечером? Я не знал, что ему ответить. Как можно прочитать книгу, в которой не написано ни слова?

— Да или нет? — спросил он терпеливо.

— Да, — сказал я.

— Хорошо, что ты об этом думаешь? - Я не знаю...

— *Отлично!* — воскликнул он. — Давай пойдем в дом, и ты все мне об этом расскажешь.

Я повернулся и на негнущихся ногах направился назад, к своей машине. Я не знал, что и думать, поэтому в тот момент пытался вообще ни о чем не думать, только смотреть, куда иду.

Секрет раскрыт

Вблизи дом и то, что его окружало, производило еще более сильное впечатление. Все казалось просто великолепным.

Недостатков было не больше, чем необходимо: побелка (точнее, ее серая разновидность), едва заметно облупившаяся кое-где на каменных стенах дома, да некоторая небрежность в оформлении сада, отсутствие идеальной упорядоченности в котором только усиливало общий эффект. Поместье не производило впечатление высокопарного и чопорного, как иные из тех богатых домов, изображение которых я встречал на картинках. Люди просто жили здесь — и словно в доказательство этого, три собаки прыжками бросились мне навстречу и радостно приветствовали меня, когда я вылез из машины на выложенной каменными плитами подъездной аллее.

— О, я вижу, тебя уже должным образом приветствовали, — сказал Величайший сетевик в мире, который вошел через калитку в высокой каменной стене, тянувшейся вдоль главного дома. — Разреши представить тебя мистеру и миссис Сильвер. — Он погладил по голове двух крупных симпатичных серебристо-серых пуделей. Их кудрявые шубки были аккуратно подстрижены в охотничьем стиле, без этих причудливых нагромождений из меха, которые придают пуделям вид стриженных кустов.

— А это Герцогиня, — сказал он, потрепывая мех небольшой черной собаки, в которой явно было что-то от бордер-колли. Герцогиня живет с нами всего около двух месяцев, — сообщил он, наклоняясь, чтобы дать возможность маленькой дворняжке облизать его, что она и сделала с большим энтузиазмом. Хвост, казалось, «вилял собакой», а не она хвостом.

— Мы думаем, что ее сбила машина. — сказал он. Никто не знает, откуда она появилась. Во всяком случае, пока что она нас усыновила.

— Пойдем в мой офис. — Он поднялся, и мы пошли к домику меньшего размера, который я увидел с дороги.

— Я много лет работал вне дома, но думаю, что такое расположение лучше всего, — сказал он мне, когда мы вошли внутрь. — Чтобы мой дом и мой «домашний офис» были физически разделены, но при этом расположены так близко друг от друга — это идеально.

Офис был удобным и уютным. Полно света, повсюду комнатные растения. Небрежная, комфортная элегантность.

Первый этаж состоял из двух помещений. Входная дверь вела в гостиную, где у окна стоял небольшой рояль красного дерева, возле камина находились два мягких кресла, покрытые чем-то, что напоминало настоящие шерстяные индейские пледы. Они стояли друг

против друга, между ними кофейный столик, на котором было “аккуратно разбросано” несколько книг вокруг прозрачной стеклянной вазы, похожей на круглый аквариум, из которой с одного края выплескивался фонтан диких цветов — главным образом, маргариток. Там было множество восточных ковров разных цветов и размеров, устилавших дощатый пол, и широкий проем со скользящими двустворчатыми дверями — такими, что исчезают в стенах — который вел в комнату немного меньшего размера, где стоял громадный, роскошный письменный стол, занимавший середину комнаты, словно остров.

Стены обеих комнат были увешаны картинами и заставлены переполненными книжными полками. Я никогда раньше не видел столько книг.

— У тебя тут целая библиотека. — заметил я. Это было все же недостаточно сильно сказано.

— Да, — сказал он, окидывая взглядом свою книжную коллекцию, которая насчитывала не меньше тысячи томов, может и больше. — Я люблю книги. Я люблю информацию любого рода — а ты?

“Информацию?” Как любопытно он выразился. Я ответил: — Конечно.

— Так расскажи, — спросил он, — что ты думаешь, о книге, которую я тебе дал почитать вчера вечером?

— Чего ты не знаешь, того ты не знаешь? — спросил я.

— Да, о ней, — сказал он, усаживаясь глубоко в одно из кресел. — Из всех книг, которые я когда-либо читал, эта самая важная.

Я взглянул в его лицо, пытаюсь разгадать его выражение. Я хотел понять, не смеется ли он... не потешается ли надо мной. Он смотрел прямо на меня — его взгляд был открытым и бесстрастным. Я тоже сел.

— Ну... я не знаю, — сказал я.

— Отлично, — ответил он. — Идеально. Мне страшно хотелось сказать что-нибудь глубокое — чтобы показать ему... что? Чтобы дать ему понять, что я... но правда состояла в том, что мне нечего было сказать ему. Я не знал, что сказать.

— Я хочу рассказать тебе одну историю, — сказал он, открыто придя мне на помощь, дабы освободить меня от моего неловкого молчания.

— Тебе хотелось бы ее послушать?

— Конечно.

— Давным-давно, в Японии у буддийских монахов была такая традиция: странствовать от монастыря к монастырю, ища наставлений у учителей. Согласно обычаю, учитель предлагал гостю выпить чаю и они разговаривали.

Один молодой монах особенно преуспел в учении. Он обладал

такими исключительными способностями, что сделал себе карьеру, побеждая в спорах более слабых учеников, благодаря своей образованности и мощному интеллекту.

Однажды, он постучался в двери очень известного монастыря, который был расположен при одном из самых священных храмов во всей Японии. Его настоятель был очень стар и мудр. Молодой человек просил аудиенции у настоятеля в надежде стать одним из его учеников, чтобы жить и постигать учение в обществе этого великого человека.

Молодого человека — слава которого его опережала, немедленно провели в покои настоятеля. Такое случалось крайне редко, и это сильно польстило молодому монаху.

Учитель вошел, и они поклонились друг другу. Они сели вокруг низкого столика на постеленные на пол татами и стали беседовать.

Молодой человек рассказывал учителю о своих странствиях, об учениях, которые он слышал, о монахах, над которыми он “одержал верх” в своих поисках Истины. То был весьма впечатляющий рассказ. Учитель слушал внимательно и не единожды заверил молодого монаха в его остроумии и эрудиции.

Был внесен чайник и чашки, и учитель стал разливать чай для них обоих. Молодой человек обратился к учителю:

— Я хотел бы остаться здесь и стать Вашим учеником, ибо я чувствую, что, по сравнению с другими, именно Вы сможете дать мне больше всего.

И вдруг, молодой монах вскрикнул от неожиданности и боли, вскочил со своего места на полу, прыгая и тряся своей рясой. Горячий чай перелился через край и обжег ему колени!

Учитель спокойно сидел и продолжал лить чай — который выливался из переполненной маленькой чашки, стекал на стол и дальше на покрытый соломенными циновками пол туда, где только что сидел молодой человек:

— Что вы делаете?! — воскликнул молодой монах. — Я обжегся! Прекратите лить! Чашка давно переполнилась!

— Уйди от меня, юноша, — сказал учитель. — Мне нечему учить тебя. Твоя чашка слишком полна... она переполнена всем тем, что ты знаешь и тем, что ты думаешь, что не знаешь. Вернись ко мне тогда, когда твоя чашка будет пуста и ты будешь готов принять то, что я мог бы тебе дать.

Мы долго сидели молча. Как я теперь вспоминаю, первый раз за долгое время в моей голове не крутились мысли. Я перестал разговаривать с собой. Наконец, он заговорил.

— Ты ведь очень сильно хочешь добиться успеха в сетевом маркетинге?

— Да, — ответил я.

— Тебе кое-что известно о том, как занимаешься этим бизнесом — верно?

— Да.

— И тебе известно также, что есть много такого, чего ты не знаешь в том, как заниматься этим бизнесом?

— Да, — ответил я.

Он слегка выпрямился в своем кресле и, пристально глядя на меня, сформулировал очередную свою мысль, тщательно подбирая слова.

— Теперь, не существует больше ничего такого, что ты знаешь, и ничего такого, о чем ты думаешь, что ты этого не знаешь. Это поможет тебе добиться успеха, о котором ты мечтаешь.

Он сделал небольшую паузу и продолжил: — Ключ к твоему успеху состоит лишь в этом: *ты не знаешь того, чего ты не знаешь*. Ты меня понял?

— Нет, — честно признался я. — Я не понял того, о чем ты говорил. Откуда я могу знать о том, о чем я даже не знаю, что я этого не знаю?

— Ты не можешь, — сказал он. — В этом и есть весь секрет.

Киносёанс

Взглянув на часы, я обнаружил, что уже начало второго ночи. Мы с ним проговорили почти шесть с половиной часов. Точнее, это я проговорил. Как и во время нашей предыдущей встречи, он задавал вопрос за вопросом.

Мы почти и не касались темы сетевого маркетинга. Весь наш разговор шел обо мне: моем прошлом, настоящем и будущем. И вот что удивительно: я — привыкший жить по часам — совсем утратил чувство времени.

Вместо этого, я наслаждался чувством всеобъемлющего покоя — и свободы. Я чувствовал себя легко, как будто я физически помолодел на несколько лет. Ощущение было такое, словно все мои заботы и тревожные мысли о будущем исчезли без следа. Я чувствовал себя полным надежд и жизненной энергии.

Два фрагмента нашей беседы я никогда не забуду: речь шла о моих «ценностях» и моей «жизненной цели».

Он спрашивал меня, было ли то-то или то-то одной из моих ценностей. Этот вопрос сперва поставил меня в тупик. Я не совсем понимал, что он имеет в виду.

Он объяснил, что ценности — в том смысле, в котором он использовал этот термин — были связаны с теми важнейшими качествами, которым я придавал первостепенное значение. Как пример, он привел успех.

Успех в самом деле был для меня важной ценностью, что я и подтвердил. Тогда он спросил: — Что означает для тебя успех? Я сказал: — Ты же сам это знаешь.

— Нет, я этого не знаю. — прервал он меня. — Никто кроме тебя не знает, что значит для тебя успех. Лучшее, что я мог бы сделать, это рассказать тебе, чем является для тебя успех, в моем понимании, а это отнюдь не то же самое. Мне интересно узнать то, как ты это понимаешь, а не то, как, по моему мнению, ты это понимаешь.

О кей, подумал я; сделал глубокий вдох и объяснил ему, что означает для меня успех. Когда я закончил, он подытожил мои слова: — Итак, для тебя успех означает возможность осуществить свои желания и мечты? Я согласился.

— А что успех тебе дает? — спросил он. Я задумался на мгновение, потом сказал: — Свободу.

— Прекрасно, — сказал он. — Ценности возникают парами, одна способствует проявлению другой. Одна-единственная сама по себе была бы неполной...

— Погоди! — перебил я. — Ты хочешь сказать: всегда? Почему парами?

Я внезапно почувствовал себя немного неловко оттого, что так

резко прервал его. Мне кажется, я даже слегка покраснел от смущения.

— Или, может быть, ты как раз собирался это объяснить? — попытался я исправить положение.

Но то, как я его перебил, кажется, привело его в огромный восторг.

~ Отличный вопрос! — воскликнул он сияя. — Позволь мне ответить на него другим вопросом: почему Бог велел Ною взять с собой в ковчег каждой твари по паре?

Выражение крайнего замешательства на моем лице, наверное, было очень комичным — реакцией на него стал мощный взрыв его фирменного смеха.

— Ха... ха...! — Он поучительно поднял палец, как профессор, собирающийся сделать важное замечание. — Нам нужен другой пример, возможно, более практического свойства? Он продолжал, все еще посмеиваясь. — Скажи мне: знаешь ли ты, почему у тебя два глаза?

— Бифокальное зрение... восприятие глубины, — вспомнил я школьную программу.

— Верно! Очень хорошо. Нам, как будто бы, и не нужно иметь оба, не так ли? Каждый глаз отлично работает сам по себе. Но работая вместе, в паре, они дают нашему «зрению» восприятие «глубины». И, — туг он снова поднял свой псевдо профессорский палец, — один глаз «фиксирует» изображение, полученное другим, — дает ему точку отсчета.

— То же самое с твоими ценностями. Одна подкрепляет другую. Совместно они придают глубину твоему видению.

Я мог уловить поэзию всего этого, но все-таки не понимая до конца смысла того, о чем он говорил, и дал ему это понять освоенным выражением лица.

— Все, в порядке, — заверил он меня, — Вспомни, то, что ты только что рассказывал мне. Видишь ли ты, как «успех» и «свобода» взаимосвязаны в твоей жизни?

Я ответил утвердительно. Я вспомнил, что рассказывал ему о том, как множество раз в своей жизни чувствовал себя словно пойманным в ловушку.., о том, как из-за отсутствия успеха, ощущал себя пленником.

— Итак, ты мог бы сказать, — продолжил он за меня, — что в твоей жизни «успех» способствует проявлению «свободы». Что одно из них служит для другого точкой отсчета, контекстом для существования.

— Хорошо, я вижу — они работают вместе... — До меня начинал доходить смысл его рассуждений — и ощущение было такое, как будто некая картина постепенно прояснялась!

— Мне кажется, — сказал он, — ты чувствуешь себя связанным в той или иной мере во всех областях твоей жизни. Происходит это

из-за того, что твои потребности в успехе и свободе не удовлетворены.

В продолжении нашей беседы мы обнаружили другие пары моих ценностей: справедливая оценка и признание... приключения и веселье... общение и влияние в обществе... работа и сотрудничество... партнерство и руководство... отношения и интимность. Были и другие. Но эти казались наиболее важными. Потом он спросил: — В чем состоит цель твоей жизни? Это был величайший вопрос, который кто-либо когда-либо задавал мне. В чем состоит цель моей жизни? Я не знал и признался ему в этом.

— Я хочу, чтобы ты кое-что проделал вместе со мной. Это игра, в которую я играю, когда хочу что-нибудь узнать, но у меня никак не получается.

Я согласился поиграть и спросил, что мне нужно делать. Он велел мне закрыть глаза, сесть с достаточно прямой спиной, опустить руки на колени, сделать пару длинных, медленных и очень глубоких вдохов и расслабиться как можно сильнее. Я сделал это. Потом он сказал:

— Теперь я хочу, чтобы ты воспользовался своим воображением. Представь себе, что ты стоишь перед кинотеатром. У входа собралась большая толпа в ожидании момента, когда можно будет войти внутрь. Ты смотришь вверх, а там огромными буквами написано твое имя и далее название гласит. «Правдивый рассказ о его необыкновенной жизни». — Войди в кинотеатр и садись. Я так и сделал.

Потом он попросил меня представить, как гаснет свет, звучит музыка и на экране начинается фильм.

По его просьбе я описывал эпизоды, которые видел на экране. Он непрестанно спрашивал меня о том, что происходило в фильме, заставляя меня описывать детали событий и персонажей, которых я видел на экране. Потом он перестал задавать мне вопросы и сидел молча, пока я смотрел картину о своей жизни, которую видел отчетливо у себя перед глазами.

Не знаю, сколько времени просидел я с закрытыми глазами. Когда я снова открыл их, он сидел и улыбался мне. Он спросил:

— Ну как, на что это было похоже?

— Это было здорово! — ответил я. — Я никогда в жизни еще не делал ничего подобного.

— Превосходно! — сказал он. — Что там происходило? Я описал несколько эпизодов; некоторые из них были смешными, часть — грустными (они относились к периоду моего детства); кроме того, в фильме было множество таких вещей, которых я никогда раньше не делал.

Я получал присужденную мне награду на глазах у целого зала, полного восторженных зрителей, которые стоя приветствовали меня аплодисментами... Я рассказывал или преподавал что-то группе людей, на которых мой рассказ производил необычайно сильное

впечатление... Я написал книгу... Там было много эпизодов из моих путешествий в далекие страны, такие как Япония, Китай, Россия... Просто поразительно, сколько, там было разнообразных и удивительных вещей!

— Как фильм закончился? — спросил он.

— Так смешно, — сказал я ему. — Он закончился здесь, прямо в этой комнате. Но там, где ты сейчас сидишь, вместо тебя сидел я. А на моем месте вместо меня сидела молодая женщина, и я спрашивал ее о цели ее жизни.

Он закрыл глаза, и мы некоторое время просидели так молча. Потом, он посмотрел на меня и кивнул головой.

— Так в чем же заключается цель твоей жизни? — спросил он снова.

— Учить, — сказал я. — Я учитель... и писатель — и людей я учу тому, как быть преуспевающими и свободными. Я показываю им, как осуществить цель своей жизни. И, — добавил я, — я произвожу глубокие перемены в жизнях тысяч, даже миллионов людей.

Не могу передать вам, какие удивительные чувства заполнили меня, когда я произносил эти слова.

Глава пятая

Цель больше, чем победа

Я провел ту ночь в комнате для гостей на втором этаже офиса-студии Величайшего сетевого в мире. Когда мы кончили беседовать, было уже очень поздно, и он пригласил меня остаться переночевать у него, тем более, что утром он предлагал провести со мной практическое занятие. У меня не было с собой ни сменной одежды, ни бритвы, так что я чувствовал некоторое стеснение и признался ему в этом. Он просил ни о чем не беспокоиться: он позаботится обо мне.

— Поставь будильник так, чтобы мы с тобой могли позавтракать в семь. Будь, как дома. Спокойной ночи, — сказал он и вышел.

Когда я уже совсем было собрался лечь в постель, я вдруг вспомнил, что не позвонил своей жене! Было далеко за полночь — она, наверное, уже спала. Меня мучило чувство вины от того, что придется будить ее, но я знал: это все же лучше, чем заставлять ее волноваться.

Я разыскал телефонный аппарат и позвонил Кэти, чтобы сообщить ей, что не появлюсь дома до завтра — и что ночью в гостях у Величайшего сетевого в мире! Я услышал в трубке ее сонный голос и тут же начал оправдываться. Она остановила меня — она вовсе не волновалась, она знала: со мной все в порядке. На самом деле, ей было *очень* интересно узнать о том, что со мной приключилось — это меня одновременно обрадовало и немного удивило — и, как ни хотелось мне спать, я не мог удержаться и не перечислить ей в мельчайших подробностях все события последних семи или восьми часов. Она была в восторге и сказала, что очень рада за меня.

Мы с ней так не разговаривали уже давно - давно. Как интересно... — подумал я, положив трубку, — отличная связь для *Аляски*. Может, из нас двоих вовсе не моя жена была от меня далека.

Потом, лежа в своей постели, я думал о нашем с ней разговоре и о тех вещах, которые ей рассказал, снова оживляя в памяти события прошедшего дня. Окончательно заснул я на одном из эпизодов «Правдивого рассказа о его удивительной жизни», который я смотрел, сидя в первом ряду (а не в своей «комфортной зоне» далеко сзади) того самого кинотеатра. Это был эпизод, где я стоял на сцене перед целым залом, заполненным людьми...

Я проснулся с таким ощущением счастья и бодрости, которого у меня не было уже долгие годы — это было в первый раз — *самый* первый раз. Когда я посмотрел на часы, было 5:30 утра!

В комнате было прохладно. Окно всю ночь оставалось открытым и, судя по звукам, лившимся оттуда, птицы проводили важное собрание на деревьях у самой стены коттеджа. Я накинул халат, который обнаружил в стенном шкафу, и принялся отбивать чечетку, счастливо поеживаясь всякий раз, когда мои ноги касались холодного

деревяшки в промежутках между коврами, которыми был устлан пол. Я распахнул стеклянные двери, вышел на плоскую крышу — и застыл, онемев. Прямо передо мной на перила взгромоздились два огромных и умопомрачительно красивых павлина!

Я никогда не видел их так близко, даже в зоопарке. Тот, что поменьше, был весь почти совершенно белый, и его хвост был не особенно заметным. Зато большой (я решил, что это самец) имел хвостовые перья, наверное, длиной футов шесть-семь — как минимум! Они напоминали шлейф богато украшенного одеяния китайского императора, который скользил и колыхался у него за спиной.

Птицы, в отличие от меня, были отнюдь не шокированы моим появлением. Они невозмутимо восседали на деревянных перилах террасы, покачивали своими головами из стороны в сторону, наклоняя их туда-сюда, словно фотографируя меня под разными углами. Слегка испуганный ими, я медленно повернулся, чтобы снова вернуться в дом, когда внезапно услышал пронзительный крик, сопровождавшийся шелестом. Я обернулся назад и увидел самца — чей хвост был раскрыт широким веером — он выделял своеобразный танец: два быстрых шага вперед — потом назад, потрясая передо мной своим хвостом. Впечатляющее зрелище.

Не обладая глубокими познаниями в области манер и повадок павлинов, я не был уверен в том, собирается ли он атаковать меня — пытается ли со мной подружиться — или еще что. Поэтому, я почел за благо поспешно заверить животное в том, что да мол его хвостовые перья и в самом деле очень величественны, и поскорее ретироваться в дом. Просто удивительно.

Я быстро принял душ и, снова накинув халат, спустился вниз.

В камине горел огонь! На кресле лежал перевязанный яркой ниткой сверток одежды. Сверлу записка, в которой говорилось:

“Доброе утро. В этом свертке одежда для тебя и теннисные туфли. Надеюсь, они тебе подойдут. Если тебе что-нибудь понадобится, набери номер 22с любого телефона. До встречи в 7:00”.

Теннисные туфли? Для практического занятия? Я развернул сверток. Там оказался утепленный костюм для джогинга яркой расцветки, белая рубашка для поло от Ралф Лорен и серые шерстяные носки. Это, наверное, будет уникальное занятие, подумал я.

Я оделся, заправил постель и снова спустился вниз, где раздул огонь в камине и подбросил туда пару поленьев. Я расположился на кушетке у камина, предварительно отыскав на полке книжку *«Павлиноводство. Руководство по разведению и выращиванию»*. Ровно в семь он вошел в дверь, неся в руках большой поднос.

— Доброе утро... доброе утро. Как поживаешь?

— Великолепно, — ответил я. — А ты как?

— Чудесно, — сказал он. — ты уже познакомился с Блэком и миссис Пил? — спросил он, указывая на книгу о *«Павлиноводстве...»*

«, которая лежала на кушетке рядом со мной.

— Павлины? — переспросил я, потом ответил: — Да, самец с черным пятном на плече и самка — павлин и павлиниха. Сколько им лет? Я знаю, что ему не меньше пяти, судя по длине его хвоста.

— *Ты, в самом деле, очень быстро учишься*, — сказал он, — Блэку 15 лет. Я думаю, миссис Пил года на два-три моложе. Из книги, которую ты читаешь, ты знаешь, что они могут жить до 25 лет и больше.

- Я никогда не находился к ним так близко. Если я скажу, что они «красивые», то недостаточно выражу свое восхищение.

— Да, — сказал он, вздыхая глубоко и с явным удовлетворением. — Они величественные создания. Ходячие цветники. Просто, находясь рядом с ними, я имею перед собой постоянное напоминание о том, какое облагораживающее действие производит красота в нашей жизни — и о трепете общения с творением.

— Это существо, — продолжал он, — которое *просто* красиво. Им не надо ничего *делать*. Они — красота. А что еще требуется, — добавил он, многозначительно подмигнув мне. — Удивительное ощущение — быть человеком, имеющим павлинов. — Он кивнул в сторону подноса, который поставил перед нами: — Давай позавтракаем.

Под поднятой им салфеткой оказался роскошный завтрак, состоящий из свежих фруктов, французских тостов и кофе для меня. Он просто пил чай.

— Ты не ешь? — спросил я, попробовав на вкус дольку ароматной, сочной дыни неизвестного мне сорта.

— Нет, — сказал он, — я редко ем завтрак. От него я теряю подвижность. Я съедаю пару пищевых добавок и выпиваю одну или даже две чашки чая. Время от времени, вся семья собирается и устраивает большой общий завтрак, например, в воскресенье утром, и мне это тоже нравится. Но в обычные дни я не ем ничего ни на завтрак, ни на ланч.

— Хорошо, — сказал я, — расскажи мне о занятии. Он прошел в офис и быстро вернулся с небольшой книжкой в мягкой обложке, которую кинул мне. Я поймал ее, перевернул и прочитал вслух название:

«Обучение подростков игре в бейсбол и софтбол».

— Существует множество книг о том, как заниматься сетевым маркетингом и обучать этому других, — сказал он мне. — Эта — одна из лучших.

— *Обучение подростков..?* — спросил я и, кажется, мне удалось достаточно ясно изобразить свое недоверие.

— Да, — ответил он. — *Обучение подростков...* — Когда я только учился заниматься этим бизнесом, — сказал он мне, — еще не было всех этих книг и кассет, в которых рассказывается, как преуспеть

в сетевом маркетинге. Единственное, что я знал, это куда *не надо* смотреть.

— Что ты имеешь в виду? — спросил я.

— Сетевой маркетинг — это целая особая парадигма... — ты знаешь, что такое «парадигма»?

— 20 центов? — я съязвил. Он замолк, на мгновение безучастно уставившись на меня, а потом взорвался глухим, раскатистым хохотом.

— Великолепно... просто великолепно! — воскликнул он, когда снова обрел дыхание. — Pair-o'dimes ... 20 центов. Точно. Ты знаешь, что иногда люди говорят: «Мои два цента», собираясь высказать кому-то свое мнение или точку зрения? Это и есть парадигма — точка зрения, наш взгляд на вещи.

— Парадигма сетевого маркетинга, — продолжал он, поднявшись, прохаживаясь по комнате, — так отчетливо и фундаментально отличается от других парадигм в бизнесе, что понять и по достоинству оценить ее можно, только полностью отойдя от привычного для нас подхода к бизнесу.

Например, в нашей индустрии каждая компания, независимо от того, какую продукцию или услуги она предлагает, соревнуется с любой другой сетевой компанией в привлечении новых людей к участию в бизнесе. Этого вида конкуренции не существует больше нигде — ни в одной другой индустрии. Ты понимаешь это?

— Да, — сказал я, кивая в знак согласия. Я следил за ним глазами, а он продолжал вышагивать взад-вперед по комнате.

— Итак, в этой уникальной конкурентной среде сформировалась тенденция, при которой дистрибьюторы стараются представить перспективы бизнеса в своей компании, как *наилучшие*. Это вполне естественно, но самое главное *то, каким образом* они это делают.

— К сожалению, у большинства из них представление о том, как изобразить свою компанию в «наилучшем» виде зиждется на старинной, привычной им парадигме: доказать, что наша фирма лучше всех, принизив конкурентов. «Моя собака — лучше вашей». Такая тактика может и не плоха — для поединка: «Форд» против «Дженерал Моторс», или в телевизионных боях за приносящую многомиллионную прибыль долю на рынке сбыта, в этих пивных баталиях и лимонадных войнах. Но когда дистрибьюторы сетевого маркетинга принижают конкурирующие компании, тем самым они принижают всю индустрию в целом. А что мы имеем в итоге? — не забывай, что наш бизнес основан на распространении информации из уст в уста — по всему миру распространяются слухи о том, как плоха эта компания, и та, и другая.

— Хочешь послушать поразительную статистику? — спросил он. Я кивнул.

— На каждый один положительный отзыв, переходящий из уст в уста, приходится 11 отрицательных отзывов, которые гуляют по

миру. Ты только задумайся об этом на мгновение: на каждый аргумент в пользу тебя, твоей компании или ее продукции, приводится 11 аргументов против. Работает геометрическая прогрессия! — как на нас, так и против нас. Скоро эти 11 негативных замечаний превратятся в 22, потом в 44, и так на всем пути к сотням тысяч людей. Один делится с другим рассуждениями о том, как плох сетевой маркетинг, а тот передает их пяти следующим, а те еще пяти и так далее. Понимаешь, куда я клоню? — спросил он.

Я понимал, и постепенно начинал чувствовать себя несколько неуютно. Я вспомнил, как сам не раз объяснял тому или иному новичку, почему ему или ей лучше не иметь дела с такой-то или такой-то компанией... что *моя* компания, на самом деле, единственная хорошая фирма в сфере сетевого маркетинга, единственная, применявшая его *правильно*.

Мне ни разу даже не пришло в голову, что тот человек мог подумать:

«Стоит ли мне вообще связываться с индустрией, *если* все занятые в ней компании, кроме одной, производят продукцию среднего качества, практикуют несправедливую систему оплаты труда и плохо относятся к своему персоналу?!».

На деле, теперь я ощутил немалую толику горечи и сожаления обо всей той негативной информации, которую пустил в мир.

— Вижу, ты понимаешь, о чем я говорю, — сказал он, явно заметив унылое выражение у меня на лице. — Все мы — каждый отдельный дистрибьютор сети - обязаны «продавать» всю *нашу индустрию в целом, а не только* продукцию и перспективы своей компании.

— Ты думаешь, это средства массовой информации несут ответственность за плохие отзывы в прессе о сетевом маркетинге? — спросил он.

— Я так думал до сегодняшнего утра. Сейчас же думаю, мы сами, каждый из нас—я сам,—ответил я виновато.

— Вот именно, — сказал он — Мы сами. Каждый из нас. — Сетевой маркетинг предоставляет личности наивысшую свободу, — продолжал он, — это самое свободное из всех свободных предприятий. С одной стороны. Другая — обратная сторона медали — это ответственность.

Сетевой маркетинг — поистине *ответственный* бизнес. Мы получаем деньги за то, что берем ответственность. Чем больше мы берем на себя ответственности, тем больше нам платят. Вот значение слова «спонсор» — нести ответственность за привлеченных Вами к участию в бизнесе людей.

— Когда ты отвечаешь за организацию, состоящую из тысяч людей, ты зарабатываешь много денег. И это прекрасно. Так и должно быть.

— Теперь, вот еще что интересно. — Он снова сел прямо напротив меня и наклонился вперед.

— Сейчас тебя волнует твое выживание в этом бизнесе и твоя ответственность за твой личный успех — верно?

— Да, — сказал я.

— О кей. Теперь, что изменится, если ты будешь беспокоиться об успехе *всей* индустрии? Если *это* станет *твоей* ответственностью?

— О, да... - произнес я, глядя на потолок. Наконец, я опустил глаза и сказал:

— Ну, возможно, я не стал бы столько времени думать от своих проблемах, уж это наверняка.

— О чем бы ты тогда думал? — спросил он.

— Заботился бы о том, чтобы люди узнавали побольше хороших новостей о сетевом маркетинге и лучше относились к нам. Помогал бы им понять, какое это великое дело. Думал бы, как избавиться от недостатков в индустрии — ну ты знаешь, перегрузки, непомерные денежные претензии. Вещи в таком роде — сказал я.

— Беспокоило бы тебя вообще тогда, согласится ли кто-то попробовать твой продукт или подключиться к твоему бизнесу?

— Нет. Я бы об этом не думал.

— И дало бы тебе это возможность начать строить твой бизнес иначе, чем ты это делал до сих пор?

— Да. Конечно. — сказал я. Это было интересно! Я узнал на собственном опыте, что люди имеют в виду, когда говорят, будто *увидели свет*. Я в самом деле его увидел.

— *Понял!* — воскликнул я. — Если я сосредоточу свое внимание не на себе, а на чем-то большем, *много* большем, проблемы, которые сейчас представляются мне огромными, уменьшатся - тотчас же. Они кажутся мне теперь такими простыми. Я больше из-за них не волнуюсь.

— Ну вот! — сказал он. — Секрет успеха номер тридцать пять раскрыт... — и рассмеялся. — Иметь цель, которая была бы больше тебя самого. Чем больше, тем лучше. Тогда у тебя не останется времени, чтобы терзаться по мелочам. И чем громаднее твоя цель, тем сильнее все остальное будет казаться тебе мелочью...

Он соединил ладони и в задумчивости коснулся своих губ кончиками пальцев, потом глубоко и медленно вздохнул.

— Ой, я же совсем отвлекся от главного. — Снова опустившись в кресло, он выпил большой глоток чая. — Ты помнишь, о чем мы говорили, когда я углубился во все эти рассуждения?

— О, знаю, — сказал он, перебивая сам себя. - Ты спрашивал меня о книге «Обучение подростков...» и о том, как я пришел к тому, чтобы рекомендовать ее как учебник по сетевому маркетингу.

— Не правда ли хорошо иметь хорошую память? — он явно получил удовольствие от своего вопроса, который был чисто

риторическим.

— Когда-то давно, — сказал он, — я начал искать полезную информацию в других источниках, помимо литературы о традиционном бизнесе, ибо понимал, сколь уникален сетевой маркетинг. Я искал какой-то особенный, новый материал о том, как преподавать сетевой маркетинг. Вот так я и обнаружил, что подростковый спорт учит нас тому, как строить сетевой бизнес.

— Здесь, — сказал он, жестом прося меня подать ему книжку «Обучение...», которая лежала на столе передо мной. — Позволь мне прочитать тебе кое-что.

Я вручил ему книгу, он перевернул две страницы и начал читать вслух.

Нам представляется, что задачи молодежного спорта на всех уровнях — это радость, обучение, развитие личности и победа — именно в этом порядке.

Мы не скрываем, что самая важная ваша задача, как тренера, убедиться, что ваши ребята получают удовольствие; вторая по важности часть вашей работы — научить их всему, что вы знаете; третья — способствовать их развитию, как личностей и членов команды; и четвертая — выигрывать, когда сможете.

Мы не предлагаем вам совсем не придавать никакого значения успеху и победе: тренер, который забывает побуждать детей бороться за победу изо всех сил, предаёт свою команду. Но научить их получать радость от игры более важно.

Он отложил книгу и посмотрел мне в глаза своим особенным, пристальным взглядом.

— Вот идеальное описание роли Спонсора в сетевом маркетинге, — сказал он. — Это очередной пример того, как сильно отличается этот бизнес от традиционных предприятий.

Задача номер один — научить людей получать радость. Номер два — обучать их навыкам, которые пригодятся им, чтобы добиться успеха. Три — помогать им расти и совершенствоваться, во-первых, как личностям, во-вторых, как членам команды. И номер четыре — побеждать... когда сможете.

— И я обещаю тебе, — сказал он искренне, — если ты выполнишь первое, второе и третье, тогда ты будешь всегда побеждать — всегда.

Учить детей учиться

По дороге к месту, где должно было проходить наше практическое занятие, я попросил его рассказать о том, как он сам начинал заниматься сетевым маркетингом.

— В свои первые два года в этом бизнесе, — сказал он мне, — я добился только некоторого успеха — *мягко выражаясь*.

— Я начинал, как агенты по продаже. Составил «список имен», в который вошло 250 человек и послал каждому из них огромное письмо на четырех страницах. К письму я приложил статьи, в которых рассказывалось о продукте и его ингредиентах и несколько подобранных мной репринтов о здоровом образе жизни и питании, да еще добавил ко всему этому образцы продуктов, чтобы они могли их попробовать. Вот это было письмо!

— 209 из них ответили «Да» и заказали продукт — и 50 из них я подписал, как дистрибьюторов. Не плохо, правда? — сказал он, быстро обернувшись, чтобы посмотреть на меня, широко улыбаясь.

— Совсем даже неплохо, — отозвался я.

— Беда была в том, — продолжал он, — что четыре или пять месяцев спустя ни один из них не работал — ни один!

— В самом деле? — удивился я. — Что же произошло?

— Произошло вот что, — сказал он мне. — То, что делал я, срабатывало прекрасно. Прекрасно для меня. Но не для них.

— Я думал, что могу делать это очень хорошо, — продолжал он, — но в этом бизнесе «хорошо» в счет не идет. Что ценится, так это способность повторять себя в других. Вот этого-то я и не мог.

— Я обладал большим опытом работы в области рекламы и маркетинга, поэтому мне было легко, добиться того, чтобы люди убедились в ценности продукта и захотели попробовать его. Я занимался этим уже много лет. Плюс, у меня была репутация человека честного и к тому же умеющего оценивать качество продукта. Так что мои друзья и люди, с которыми я общался, доверяли мне. Они полагали, что, если я считаю продукт стоящим, то так оно и есть — и тоже пробовали его. А наша продукция и в самом деле была *превосходной*, я мог убедить *кого угодно* попробовать наши продукты — и пробудить во многих из них желание подключиться к бизнесу. Не хватало только одного, — сказал он, — строить свой бизнес так, чтобы другие тоже легко могли его освоить. Единственный метод ведения бизнеса, который я знал, это был мой собственный метод — и едва ли кто-то другой мог применять его.

Я был рыночным экспертом — они нет. Я вот уже 20 лет занимался проблемами питания и здоровья — большинство из них никогда. Итак, хотя сам по себе я достиг успеха, я не мог показать своим людям простой и легкий путь к тому, чтобы повторить мой

успех. Единственное, что им оставалось сделать, это стать *точно такими же, как я*.

— И что же ты сделал? — поинтересовался я.

— И что же я сделал? — добродушно спародировал он меня. — И я проиграл! — Он подчеркнул кульминационный момент очередным мощным взрывом своего смеха и хлопнул себя по колену.

Видно было, что он рассказывал эту историю уже не один раз, и с каждым разом она доставляла ему все большее удовольствие.

Он смеялся так сильно, что на какое-то время съехал на обочину, приподнял руками свои очки и вытер с глаз слезы, все еще продолжая смеяться над собой и тряся головой.

— Ей богу, это такой чудесный, восхитительный бизнес, — говорил он смеясь. — Он такой изумительно простой и прямой. — Он снова вывел машину на дорогу и продолжал.

— Это был первый важный урок, который преподавал мне сетевой маркетинг. Когда я понял, чего не хватало в моем подходе, я решил найти способ строить бизнес так, чтобы любой - независимо от возраста, жизненного опыта, образования, способностей и всего остального — мог им заниматься. И еще важнее, чтобы каждый мог *научить других людей делать это* легко и без усилий.

И я обнаружил, что как раз в этом дети были лучшими из моих учителей.

“Ага, так вот откуда возникли *подростки*”, - отметил я про себя.

Как раз в этот момент мы заехали на площадку для парковки позади поля Детской лиги для игр с мячом напротив вытянутого кирпичного здания начальной школы. — Давай, — сказал он, — тренеры ждут тебя.

Следующие полтора часа я провел, наблюдая и сам принимая участие в игре тибол с пятнадцатью шести - и семилетними детьми: тринадцатью мальчиками и двумя девочками.

Когда я сам был подростком, у нас не было тибола. В нем нет подачи; на основной площадке ставится складная резиновая подставка, что-то вроде метки для мяча в гольфе, только высокая, на нее кладется мяч и дети вводят его в игру из неподвижного положения. Тогда давно в нашей команде из состава Детской лиги не было девочек — как, впрочем, не было и таких шортстопов, с руками не хуже пращей, которые били по мячу с такой силой, что полевые игроки падали на землю, чтобы от него увернуться!

Дети получали огромное удовольствие. Я вместе с ними. Я был поражен уже тем, как они начали свое занятие.

Все дети сели на нижнюю планку опоры, позади основной площадки. Величайший сетевик в мире с энтузиазмом объявлял имя каждого из них.

— А вот наша нападающая, знаменитый ас-бомбардир: Джулия

Дьюген! — объявил он. И Джулия поднялась, выбежала на основную площадку, сняла с головы кепку и помахала ей высоко в воздухе, а все остальные дети хлопали, свистели и приветствовали ее, выкрикивая ее имя. Потом он вызывал следующего игрока, потом следующего...

Они начинали тренировку, *приветствуя друг друга*. Вот как. Удивительно.

В течение всего занятия Величайший сетевик в мире оставался нескончаемым источником похвал, не переставая говорить детям, какие они замечательные.

Сперва он их спрашивал: «Как твои дела?». Потом сообщал им, что существенно в том, что они делают, а *потом* говорил им, какие хорошие они сами.

Я заметил, что в своих похвалах он обращал внимание на то, насколько *лучше* они уже играли по сравнению с прошлой неделей или даже с прошлым годом.

Когда они ошибались (что случалось довольно часто), он останавливал игру и спрашивал: «Что сейчас произошло?» В большинстве случаев тот, кто проштрафился говорил: «Я сделал то-то или то-то», и Величайший сетевик в мире/тренер спрашивал: «Что бы ты делал по-другому в следующий раз?»

Иногда дети не знали, какую ошибку допустили, тогда он спрашивал, знает ли кто-нибудь еще, что произошло. Получив ответ на свой вопрос, он спрашивал его или ее, верно ли это — и что бы они сделали в аналогичной ситуации в другой раз.

Вначале его манера спрашивать детей обо всем казалась мне несколько странной. Я был в недоумении, считая это пустым занятием. Почему просто не сказать им? Это, безусловно, сэкономило бы время. Но, как я догадывался, сам-то он прекрасно понимал, зачем это делает — так, все-таки, зачем? В конце концов, я отвел его в сторону и спросил об этом: — Что ты узнаешь, если задашь мне вопрос и я на него отвечу? — спросил он меня. Я подумал и ответил: — Узнаю ответ.

— Точно, — сказал он. — И что это тебе даст?

— Ну, я буду знать, что мне делать, — сказал я.

— И какая тебе от этого польза? — поинтересовался он.

— Раз мне известно, что делать, я могу это делать.

— Да, — сказал он, — ты *можешь*, но *будешь ли* ты это делать?

— Нет, не всегда. Может даже не часто, — был вынужден признать я. Знать ответ и предпринимать что-то в связи с этим, кажется, совсем разные вещи.

— Здесь есть два важных момента, — сказал он мне. — Прежде всего, найти ответ самому, это совсем другое дело, чем, если кто-то тебе его подскажет. Ты глубже понимаешь его смысл, и у тебя не возникает вопроса, прав ли тот другой человек. Это *твой* ответ. Он принадлежит тебе. И, скорее всего, тебе легче будет вспомнить его,

когда ты снова окажешься в той же ситуации.

— Более того, — продолжал он, — находя ответ самостоятельно, ты не только получаешь тот ответ, который искал, но еще и учишься поиску ответов. Так что ты выигрываешь вдвойне.

— *Знать* ответ, *иметь* ответ и *выполнить* его — далеко не одно и то же—ты согласен?

— Да, понимаю, — сказал я.

— Но главный секрет состоит в том, чтобы самому *быть* ответом. Понимаешь, что я этим имею ввиду?

— Нет, — сказал я, — не совсем.

— О кей, — сказал он. — К примеру, у нас тут есть один паренек, который только начал учиться ударять по мячу. И я объясняю ему, как держать бит, где должны быть руки, как стоять и как правильно замахнуться... Я даю ему всю необходимую информацию о том, как ударять по бейсбольному мячу. Знает ли он теперь, как это делать?

— Да, — сказал я, — но, как я вижу, *знание*, еще не означает того, что он *умеет* это делать, и, разумеется, это еще не значит, что он *это делает*.

— Правильно, — сказал он. — Да, он *знает* как. Он *получил* информацию об этом, а обладать информацией, конечно, прекрасно. Но он пока еще не *делает* этого.

— А вот следующий шаг: он может *проделать* это один или два раза, но и тогда, это еще не обязательно означает, что он уже стал тем, кто умеет бить по мячу. Быть тем, кто умеет это и значит — *быть* тем, кто умеет.

Он, должно быть, почувствовал, каких усилий стоило мне одолеть его терминологию — глаголы у него словно накручивались друг на друга. Я поймал себя на том, что язвительно пародирую про себя свои же запутанные мысли — «И как это только тебе удается *быть* имеющим *то*, что ты знаешь...?» потом я вспомнил заглавие той потрясающей книжечки, что я брал почитать: «Чего ты не знаешь, того ты не знаешь»... Он прервал мои мысли, чтобы продолжить объяснение. — Ты когда-нибудь слышал, как кто-то, говоря о выборе целей, пользовался терминами «иметь..., делать..., быть...»? *Иметь* то, что хочешь иметь. ...*Делать* то, что хочешь делать... *Быть* таким человеком, которым хочешь быть...?

Я кивнул в знак согласия.

— Я пришел к выводу, что лучше всего это работает, если вначале сфокусировать свое внимание на *быть*. Как только тебе это удастся, *делать* и *иметь* получится само собой. Если ты пытаешься приблизиться к этому с другой стороны, ты можешь потратить всю жизнь и так никогда и не осуществить своих целей. Начать с *быть* явно проще, потому что *быть* начинается в твоём сознании. Каждый может *быть* чем угодно, когда он или она этого захочет.

Признаюсь, мне не все еще было до конца ясно — и я знал, что

он это знает.

- Хорошо, я знаю одну вещь, — смело заявил я. — Мы с тобой сейчас занимаемся *деланием* разговора обо всем этом, и тем самым я отвлекаю тебя от того, чтобы быть тренером Детской лиги.

— Это правда! — Судя по его виду, он был приятно удивлен и обрадован моей попыткой продемонстрировать, как я усвоил материал. — Я хотел бы еще поговорить с тобой о понятиях *быть* и *достигать* — но давай обсудим это после занятия. О кей?

И мы вернулись на поле, чтобы присоединиться к нашим «тренирам».

Правильно задавать вопросы

После того как мы попрощались с детьми — почти все они благодарили меня за визит и интересовались, смогу ли я помочь им на следующей неделе, и должен сказать, что это было ужасно приятно — и забрались в его пикап, я спросил у него о различии между *быть* и *достигать*. Он сделал жест рукой, прервав меня.

— Не так быстро. Сейчас во всем разберемся. Но сперва скажи-ка — тебе было приятно?

— Разумеется! — воскликнул я.

— Замечательно, — произнес он. — И ты научился чему-нибудь новому?

— Конечно, — ответил я.

— Чему? — спросил он.

— Тому, что ты сделал в самом начале, когда заставил их выходить в центр, вызывая по именам, как спортивный комментатор, и все вокруг ликовали и аплодировали — это было изумительно. Мне так понравилось! Великолепное начало.

— Мы занимались этим на нашей первой тренировке сезона, — сказал он мне. — Это с самого начала приводит детишек в восторг. Они сразу добиваются успеха, без промедления, испытывая при этом особенное чувство — они сразу становятся звездами, тут же. А ты обратил внимание, как родители остолбенели?

Не думал, что он заметит даже это, но что правда, то правда — отцы и матери столпились у задней площадки; они тоже смеялись и хлопали в ладоши.

— А еще что-нибудь заметил? — спросил он у меня.

— Главное, — ответил я. — Все дело в том, чтобы *спрашивать* детей, что они делают, а не *твердить им* — я очень много вынес из этого урока. Вспомнились мои любимые школьные учителя: они позволяли мне самому открывать мир, так же вот как и ты...

— А остальные? — поинтересовался он.

— Остальные?! А, ты про остальных учителей, которые говорили мне «сделай то» или «сделай это», или просто заставляли нас зубрить все наизусть? На их уроках я скучал до смерти.

— Гмм... а к какому типу относился тот преподаватель, который учил тебя высшей математике и компьютерам? — громко поинтересовался он. Должно быть он запомнил то, что я рассказывал ему о своей «пионерской» страсти в те годы, когда только появились первые компьютеры. Я понял, что мой ответ он знал заранее.

— К первому. Мистер Дохерта, мой преподаватель математики в одиннадцатом классе. Помню его лицо — и даже голос — так явственно, как будто виделся с ним вчера.

— Правильно, — только и сказал он. — Продолжай. — Давай

посмотрим... то, как ты хвалил детишек — то, как ты признал их с самого начала. Мне кажется, что это дает детям чувство ответственности, умение полагаться на свои собственные идеи в первую очередь. Это было просто великолепно.

Я ненадолго задумался, подыскивая подходящий пример. И в самом деле, почерпнуть отсюда можно было необыкновенно много.

— Как звали того маленького мальчика на второй площадке, который заплакал, когда запутался в том, что же нужно делать — требовать время или же поскорее швырять мяч?

— Джонни.

— Да, Джонни. — то, как ты разговаривал с ним — просто великолепно.

— Спасибо — сказал он, довольный моим признанием. — И что ты почерпнул из этого?

— Да, я обратил внимание на то, как ты сумел отвлечь его от собственных переживаний, даже не говоря напрямую об этом. Сначала ты опустился на колени, и таким образом оказался с ним лицом к лицу. Затем ты поинтересовался: «Что случилось?». Он сказал тебе, что некоторые мальчишки орали «Кидай!», в то время как другие — «Требуй время.», и он совсем запутался, что же надо делать. Ты спросил у него:

«Как же ты сам думаешь, что же нужно было делать?». Ион ответил:

«Просить время», а ты сказал: «Отлично, давай-ка переиграй и посмотрим, сработает ли это». Он так и поступил, попросил время, и это действовало великолепно. Это было просто невероятно.

— Ну так что же ты вынес из этого?

— Я же только что рассказал, — ответил я.

— Нет — мягко поправил он меня, — ты ^просто описал мне мои собственные действия. Я же хотел узнать: что ты: сам почерпнул из этого? Каким образом это дало тебе что-то?

— О, — сказал я. — В самом деле, я понял, что мои чувства и эмоции не должны управлять мной. Гораздо лучше сразу поставить себе вопрос: «Что случилось?» и постараться предпринять что-нибудь.

Я внимательно посмотрел на него, чтобы оценить реакцию. А он посмотрел на дорогу и сказал:

— Отлично! — А затем спросил, — скажи-ка, какие результаты получил *ты сам*?

— Результаты? Что ты имеешь в виду?

— Результаты, — повторил он. — Каких результатов ты достиг сегодня?

— Ага... — поразмыслил я немного. — Я показал Джастину — так, кажется, его звали? Он кивнул.

— Я показал Джастину, как нужно держать руку, чтобы поймать мяч, не давая ему выкатиться из перчатки: пальцы вверх, когда мяч

летит выше уровня пояса и вниз, когда он идет ниже. С помощью такой техники он никогда не проиграет игру и никогда не получит мячом по

лицу.

— Великолепно, — засмеялся он. — Значит, ты доволен... ты узнал, что-то новое... да и результатов добился — ведь так?

— Да, — подтвердил я. — Точно.

— Поздравляю — ты выиграл!

Выиграл во что? Я сначала ничего не понял — но затем вспомнил пункты из «Обучения подростков...» в мягкой обложке: удовольствие, обучение, рост и развитие — и победа, когда возможно. Щелчок.

— В достижении есть три составляющих, — пояснил он. — Ты получаешь результаты. Ты учишься, развиваешься и растешь. И кроме того, получаешь удовольствие. Все три, все что нужно. Если хоть одного из них не будет, истинного достижения не получится.

— Вижу, — взволнованно произнес я, — в самом деле! Я делал так, что получал результаты и учился чему-то новому, но не слишком интересно. Я делал так, что мне было интересно, но не учился или не получил того результата, который был нужен. Это замечательно. Достижение — это все три ингредиента.

— Да, — подтвердил он. — Все три. — И, — продолжил он через некоторое время, — вот почему ты не хотел сосредоточиваться просто на результатах — с самим собой и со своими людьми...

«Ага!» — подумалось мне — все-таки это ведь на самом деле Сетевой Маркетинг.

— ... Если ты делаешь, — продолжал Величайший В мире Сетевик-тренер, — то можешь добиться результата, но на самом деле ничего не достигнешь. Это самое важное в построении бизнеса по принципу Сетевого Маркетинга: нет результата — нет денег. Не обучаешься — остаешься позади. Не получаешь удовлетворения — покидаешь бизнес, или прогораешь, или и то и другое одновременно.

— Вижу, — сказал я, тряхнув головой. Все, что он сказал, показалось мне ужасно простым и самоочевидным, и я не преминул сказать ему об этом.

— Это потому, что пока все сказанное — лишь информация,, — доверительно сообщил он мне. — Когда это станет твоим *существованием*... когда ты превратишься в *достигающего*, тогда ты будешь делать это так, как и другие достигающие и будешь иметь все то,» что они имеют.

— Ну так как же мне *достичь* этого? — спросил я.

— Этот вопрос, — с воодушевлением воскликнул он, — стоит \$64000 в месяц!

— А ты знаешь ответ? — спросил я, едва дыша.

— Да, — ответил он.

— И ты мне расскажешь? — взмолился я.
— Да, — ответил он. Молчание... Такое долгое...
— *Когда???*

Он чуть сбавил скорость и повернулся ко мне с нарочитым выражением на лице ~ брови выгнулись вверх, глаза расширились до предела — и голосом мультяшного героя произнес:

— А можно сказать вам прямо щас, мистер?! Можно, а? *Ну пожалуйста!!!* Хохотали мы минуты две, не переставая. Изумительный он был парень.

Привычка быть собой

Именно об этом мы и собирались поговорить. Но прежде чем коснуться этой темы, я должен был подождать. Но что это была за пауза! Знаю, что восклицал то и дело: «Удивительно!», но меня буквально швыряло из стороны в сторону от этого парня. Я видел вещи, делал вещи, говорил и слушал вещи, о которых никогда не знал в своей жизни! Черт, да что там говорить, я и мечтать не смел о них! Однако, здесь они были и здесь был я.

Все и в самом деле было просто *удивительно! Изумительно!* Когда мы выбрались из пикапа у его дома, он повернулся ко мне.

— Не прочь освежиться? — спросил он.

— Конечно, — ответил я.

— Тебе прежде случалось принимать японские ванны ? - поинтересовался он.

— 4ет, — честно ответил я. — По крайней мере не помню, что приходилось.

— О, ты вспомнишь, — заверил он меня. — Пошли, получишь удовольствие.

Мы вместе с ним направились к главному зданию.

— На мой взгляд, — продолжил он, — когда мы вошли внутрь, — японцы давно заткнули нас за пояс в делах — и все потому, что у них есть такие ванны, а у нас — нет. Я в одиночку решил основать *ванну* в Америке, так что у Соединенных Штатов есть шансы вернуть себе позиции мирового лидера. Он повернулся и посмотрел на меня.

— И я не шучу! — добавил он с искренней улыбкой. Внутри дома царило то же великолепие, что и вокруг и в его офисе — разве что все было несколько более официально. Интерьер воистину был замечателен—внутри было светло и просторно, повсюду было много пышной растительности и свежесрезанных цветов. В таких залах, почудилось мне, дарит вечное лето. Кое-что ж. мебели показалось мне не совсем обычным. Ба, да это же антикварные вещи! Когда мы сквозь широкий проход вошли в гостиную, я бросил случайный взгляд — и *обомлел!*

Он шел впереди меня, но обратив внимание, что я внезапно остановился, обернулся и спросил: — Что случилось?

— Эт... эт-ттто правда? — пробормотал я, заикаясь. — Я не ошибаюсь?

— А что ты думаешь? — спросил он, остановившись рядом со мной. *В частном доме*, в великолепной, позолоченной, украшенной роскошным узором раме, почти шести футов шириной и более чем четырех — высотой — висел Моне!!! Разумеется, это была не копия — нет, подлинник! В голове у меня все закружилось; думаю, ноги тоже не остались безучастными.

— Это же *Моне*! — воскликнул я. — Кувшинки... это из... э, как же они называются?

— Водяные лилии, — ответил он. Мгновение спустя раздался взрыв хохота — самый громкий из всех, какие мне доводилось от него слышать. Он положил руку мне на плечо, обнял с необычайной силой — не переставая смеяться при этом. — А ты мне нравишься! — воскликнул он, тщетно пытаясь передохнуть и взять себя в руки. Так прошло не меньше пол минуты.

— Ага, — произнес он, наконец-то совладав с собой. — Нет, ну что ты. Это не Моне. Это я. Я сам нарисовал это. Но все равно — большой тебе спасибо! Это было просто замечательно!

Я недоверчиво покачал головой — затем еще раз, в изумлении.

Мы пошли дальше — дом был очень велик — и по дороге он рассказал мне, что учился в школе искусств и даже имеет степень Бакалавра, и хотя прежде никогда не копировал великих мастеров, всегда втайне мечтал об этом. Эта работа была одной из его целей на протяжении очень долгого времени — двадцати лет, признался он мне.

Моне он любил больше всего. Добившись успеха в Сетевом Маркетинге — вполне достаточного, сказал он, чтобы иметь время делать вещи, которые он всегда хотел делать, но еще не делал — он накопил множество книг о Моне и репродукций его работ, изучил их, а затем поставил мольберт и сделал работу в стиле Моне.

Справился он с задачей просто великолепно; картина выглядела, как музейный экспонат, и я сказал ему об этом.

— Спасибо, — понимающе произнес он. — Думаю, что когда меня не станет, то оставлю после себя два главных дела — моих детишек да вот эту картину.

А затем произнес голосом Тедди Рузвельта, отдающего приказ Сан-Хуан Хиллу: — Д ванну/

Ванная — ничем не напоминавшая туалетную комнату — оказалась такой же великолепной, как я и ожидал. Потолок и стены были набраны из широких, тщательно отполированных темно-красных кедровых досок. Все свободное пространство заполняло стекло — два огромных световых люка в потолке и огромное окно, простиравшееся во всю стену. Комнату заполняли гигантские пышно-зеленые папоротники, а стены были увиты гопощем.

Вход в комнату представлял из себя небольшой холл, в котором стояли скамейки и вешалки для одежды. Он объяснил; что обычно ванну принимают обнаженными — и мужчины, и женщины, но если я против, то могу одеть плавки, и он сделает то же самое.

Я ответил, что сам пурист по духу и поступлю так, как полагается.

Первая половина пола ванной комнаты была покрыта кедровым решетчатым настилом, под которыми находился сток. Внутри находи-

лись две ванны: одна вздымалась вверх, окутанная паром, почти на три фута, другая, вероятно из мрамора, квадратной формы, была вделана в пол, и была трех или четырех футов глубиной.

В другой части комнаты расположился Сад Камней — точно такой же, как на виденных мной прежде изображениях спокойных дзен-буддистских храмов в Японии. Песок был тщательно выравнен граблями, и поверхность его покрывала сеть параллельных и спиралевидных линий — нога человека сюда ступала явно нечасто.

Он усадил меня на один из невысоких стульчиков, находившихся около той ванны, которая была выше.

На стене находились два смесителя холодной и горячей воды; у одного из них имелся центральный кран, а более высокий имел душ, прикрепленный к стене извивающимся гибким шнуром. Возле стульев стояли деревянные ведра, вмещавшие примерно галлон. В каждом внутри имелся грубый ручной работы черпак.

Он наполнил свой черпак теплой водой из крана на стене, опрокинул на себя два-три раза и попросил меня сделать то же самое. Затем взял натуральную губку, выжал немного жидкого мыла из высокой белой бутылки и метнул ее мне, а сам принялся растирать мыльной губкой все тело.

— Любопытно, что мы, жители Запада, сперва залезаем в ванну, а затем уже намыливаемся. — отметил он. — Японцы научили меня поступать наоборот. У них есть немало оснований, чтобы поступать именно так. Вода экономится — не нужно все время наполнять ванну чистой водой; зная японцев, могу утверждать, что они делают это и ради уважения к другим людям, а также к самой воде. И кроме того лишь *гейджин*, невнимательные, неуважительные по отношению к другим людям, могут грязными залезать в ванну.

— *Гейджин*? — недоуменно поинтересовался я.

— *Гейджин* — по-японски означает «иностранцы», — был ответ, но мне сдается, что правильным переводом были бы «варвары». Японцы и в самом деле думают, что их культура — самая совершенная на Земле, и что все иностранцы — варвары. — Туг он засмеялся. — Особенно американцы. И не без оснований. Мы в ванне бываем недостаточно часто.

Закончив намыливать себя — с головы до пят — он взял черпак и сполоснул себя чистой водой минимум раз десять. Я сделал то же самое.

— И еще — японские ванны очень горячие. Гораздо горячее, чем ты привык.

— Я люблю горячие ванны, — возразил я.

— Пожалуйста, поверь мне — она *очень горячая*. Думаю, ты можешь постепенно повышать температуру душа — пока станет неумоготу. После этого ты сможешь сесть в ванну.

Я сказал, что хотел бы попробовать сделать это сразу, без

подготовки; он тряхнул головой и улыбнулся. Сказав «ты мой гость», он отошел в сторону и сделал галантный жест рукой; я подошел к ванне, вскарабкался на край и опустил внутрь ногу.

Скорость, с которой я ее в тот же миг оттуда выдернул, была для меня рекордной!

Он просто глядел на меня — и никакого выражения на лице!

— Думаю... поступлю... как ты посоветовал, — пробормотал я, ожидая в душе, что последует ответ «а я ведь тебя предупреждал». Но нет.

— Хорошо, — просто сказал он, приблизился к ванне и медленно, почти что почтительно опустился в нее. Вода поднялась ему по горло.

Обварив себя в конце концов почти что кипятком из душа, я присоединился к нему в ванной. Парни, это было горячо! Хорошо хоть душ помог немного; по крайней мере теперь я смог встать в нее и потихоньку опуститься внутрь.

— Не шевелись, — посоветовал он мне. — Весь фокус в том, чтобы сидеть абсолютно неподвижно до тех пор, пока не привыкнешь.

Медленно, очень медленно я привык к температуре. Сначала я прикрыл глаза и стал бороться с жарой, но теперь расплавился — в буквальном смысле — и погрузился в состояние блаженства и умиротворенности.

Когда в конце концов я открыл глаза, то увидел, как мой друг откинул голову на край ванны и набросил на лицо раскаленную влажную тряпичную мочалку.

Я огляделся вокруг вся комната была заполнена легким паром, поднимавшимся из ванны. Хотелось ли ему сейчас говорить со мной, сомневаюсь, но я все же набрался храбрости и тихо спросил у него, чем захочет я и он поведать мне о существовании.

Он медленно стянул тряпочку с лица и улыбнулся — улыбкой глубоко удовлетворения.

— Разумеется, — ответил он, глубоко вздохнул и начал — как обычно, с вопроса. — Ты Кто такой?

— «Здорово», — подумал я, — «снова не в бровь, а в глаз». Молчал я очень долго — ясно было, что интересовало его отнюдь не то, как меня зовут. Я решил подождать немного и поразмыслить над вопросом.

После непродолжительной, но бесконечно долгой паузы, и прервал молчание.

— Я — итоговая сумма всего накопленного мною опыта... и всех размышлений обо мне и этом опыте... и всего того, что другие говорили мне обо мне и о себе.

Глаза его широко раскрылись, как только я начал говорить. И к моему восторгу, на этот раз он оказался именно тем человеком, который сказал...

— Изумительно. — Я так и не понял, сказал ли он это мне или же самому себе. — Честное слово, подобного ответа я не ожидал. Это замечательно!

Должен заметить, что то ли благотворное воздействие горячей воды тому виной, то ли — неожиданного комплимента от него, но только я и сам почувствовал себя в тот момент *замечательно*.

— Спасибо, — ответил я, забыв по привычке предварить ответ удивленным «Черт возьми!»

— Очень хорошо, — сказал он с неподдельным энтузиазмом, теперь уже явно адресовав ответ мне. — А знаешь ли ты, что все твои собственные мысли и мысли других о тебе — что они в сумме собой представляют?

— Мое существование?

— Близко, — ответил он. — Именно отсюда и происходит твое чувство собственного существования... все это и определяет, кем ты *будешь* в любой ситуации. Это складывается с твоими привычными убеждениями/верованиями. Это некоторые люди называют *системами верований*.

Я же о «системах верований» не говорю, просто потому что уверен — люди не понимают истинный смысл этого термина. Большинство людей полагают, что система столь всесильна, что изменить в ней что-либо им не по силам. Я же утверждаю, что наши верования — это наш *способ мышления*'. А. поскольку он — вопрос привычки, мы знаем, каким образом приобретаем его — и каким, соответственно, можем изменить.

— Привычки, — продолжил он, — это то; что мы делаем или думаем бессознательно. В тот момент, как мы осознаем что мы думаем или делаем, привычки больше нет. Есть сознательный выбор.

— Итак, ты видишь — мы можем изменить собственные привычки при помощи сознательного выбора? — спросил он.

— Да, — ответил я, прекрасно поняв смысл его слов.

— А значит, — продолжил он, — у нас есть подобные привычные взгляды на самих себя, и причина, по которой они так важны — это то, что они управляют тем, что мы имеем, что делаем и чем являемся — в нашей жизни.

На «имеем, делаем и являемся» мы споткнулись; должно быть лицо мое ясно выражало, что здесь я не на твердой почве.

— Давай-ка я лучше пример тебе приведу, — сказал он. — Я рос очень толстым. К концу учебы я весил уже двести пятьдесят фунтов.

— В самом деле? — изумился я. — Но сейчас по тебе никак не скажешь... а из этой ванны, полагаю, ты выйдешь уж совсем худым!

— Верно! — кивнул он, засмеявшись вместе со мной. — Но если серьезно, хотя я в самом деле весил около 175 долгие годы, значительную часть этого времени я провел в убеждении, *что очень*

толст. Видишь, собственный опыт на протяжении тридцати лет постоянно убеждал меня в том, что я «толст». Да и другие охотно добавляли к этому очевидности. И я был таким! Весь мой опыт, сознательный и бессознательный, лишь укреплял мою веру в это... Сообщение «я — толст» мой мозг получал без преувеличения многие тысячи раз.

В школе из-за своей комплекции я был постоянной мишенью для острот, и мне немало пришлось натерпеться от сверстников. Впервые сбросив изрядную толику веса, я купил брюки, которые были еще слишком тесны для меня, — очевидно, я гордился тем, что наконец-то смогу втиснуться в одежду меньшего размера. Но в один прекрасный день, когда я купил очередные узкие брюки и живот выпирал из-за ремня, до меня дошло — я по-прежнему в душе считал себя толстым!

Позднее, сбросив уже 75 фунтов, я упомянул как-то о том, что считаю себя толстяком, и люди были шокированы моими словами. Они наперебой принялись твердить мне, что я строен, подтянут и на удивление здорово выгляжу. Потребовался еще не один год, пока прежняя привычка считать самого себя толстым сменилась на новую — пока, наконец, я сам поверил, что я похудел.

И на все это у меня ушло *более 15 лет!* Он закрыл глаза и передернулся с нескрываемым отвращением.

— Какая потеря, — добавил он.

Некоторое время мы оба молчали. Затем он сделал глубокий медленный вдох, открыл глаза и позволил воздуху не спеша истечь из легких.

— Буддизм учит, что жизнь есть страдание, — с неподдельной искренностью произнес ой, — и в принципе я согласен с ними. А вот умалчивает он о том, что она совершенно необязательно должна быть такой. Жизнь в страдании, как и вообще всякая жизнь, может быть изменена, если только мы сами направим свои мысли на это. Нужно только изменить наши мысли. И мы делаем *это* все время. Нужно только научиться делать это целенаправленно.

— Наверное, именно этому учил нас Христос, когда говорил: «Ударившему тебя по щеке подставь и другую»; он учил нас: «не сопротивляйся злу насилием», — измени свое отношение.

Привычные убеждения возникают точно так же, как и другие привычки — делаешь одно и то же раз за разом, пока это не станет получаться само собой, произвольно. А это значит, что точно также можно, создавать новые привычки, как я заменил привычку считать самого себя толстым на привычную уверенность в том, что я — строен и худощав. Я просто изменил свои мысли.

Так вот, тогда, первый раз я еще не осознавал, что делаю. Я не заметил, как окружающие стали по-иному относиться ко мне, а их отношение — вместе с моим собственным — изменило привычную

веру в то, что я — толст.

Представь, что у тебя в мозгу имеются весы. На опустившейся вниз чаше, ~ груз разговоров и опыта, под воздействием которых сформировались доминирующие привычные убеждения. Но нам по силам изменить это, просто добавив «груза» на другую чашу весов. Понимаешь, о чем я говорю? — спросил он, вытянув руки ладонями вверх и покачивая ими, как чашами весов. Я понял. И сказал ему об этом.

— Отлично, — сказал он. — А раз ты поверил моим словам, какой бы первый вопрос задал?

— Как ты изменяешь свои привычки?

— Меняю их на новые.

— Но как?

— А как ты приобретаешь первоначальную? — ответил он вопросом на вопрос, затем сам же ответил на него.

— Думая о том, во что веришь. Затем еще, еще и еще, и очень скоро тебе даже не нужно больше думать об этом — привычка уже сложилась. Теперь ты просто хранишь её, поддерживаешь, усиливаешь, и каждый раз, когда на входе появляется что-то новое — личный опыт или что-то в этом роде, или же мнение другого человека о тебе — это переживание либо согласуется с уже сложившимися привычками веры, либо к уже имеющимся добавляются новые.

— Выходит, — сказал я, — ты начал заменять имеющиеся привычки мышления — как ты называешь их, доминирующими... преобладающими?

— Преобладающими.

— Верно. Итак, ты стал заменять свои преобладающие привычки мышления, добавляя новые мысли на другую чашу весов. Верно?

— Верно, — согласился он. — А какие именно мысли?

— Мысли о новых привычках, которые тебе хотелось бы иметь.

— Да!!! — вскричал он и рывком выскочил из ванны. Затем он повернулся ко мне с видом человека, изображающего дирижера симфонического оркестра; руки его взметнулись вверх, чтобы усилить беззвучный марш. Он то и дело выбрасывал вперед указательный палец, делая тем самым ударение на словах: — И... значит... — (удар, удар) — Я... сказал... что... ты (удар, удар, удар, удар) — Приобрел... привычку... — (удар, удар) — Быть... горячим! (удар, удар!).

— Ну вот видишь, — засмеялся он, — с одной из них мы справились прямо сейчас! — Не успев закончить фразу до конца, он прыгнул в другую ванну, полностью скрывшись под водой, и остался в ней. Секунд через десять он появился на поверхности и с шумным выдохом произнес: — Фух, фух, да! Да!

— А теперь и ты давай сюда! — приказал он, выбравшись и из ванны. Я послушно выполнил приказ. Вода в ванне была ледяной!

Да что там лед — температура была ниже нудя!

— АААААА! — страшно закричал я и мгновенно вылетел обратно на поверхность. Пока я протираю глаза, он швырнул мне полотенце.

— Здорово, правда? — Мне показалось, что он спросил меня, но поручиться не могу — единственное, что я запомнил, это то, как я подпрыгивал на одном месте и орал: —О! О! О!!! — Бррр! — сказал наконец я. Ничего подобного мне не доводилось испытывать со времен школьных походов. — Бррр! БРРРРРРР!!!

— Ну, как ты себя чувствуешь? — спросил он у меня, закончив обтираться и оборачивая полотенце набедренной повязкой.

— Замечательно! — признался я. — Бодрит. А ты часто этим занимаешься? — поинтересовался я.

— Каждый день, — был ответ. — Не знаю лучшего метода для твоего тела — и твоих мыслей. Ведь на самом деле мне 97 лет. Как я выгляжу? — И он вновь рассмеялся своим гулким смехом, только на этот раз он показался еще более глубоким, на октаву или две.

— Выглядишь ты замечательно, старик, — пробормотал я. — Стойка, — сказал он, внезапно вспомнив что-то. — А не хочешь познакомиться с моей семьей?

— Конечно! — восторженно отозвался я.—А я, признаться, думал, где же они все.

— Я думал о том же, — засмеялся он.— Я не видел никого с середины вчерашнего дня, еще до того, как ты приехал. Пошли-ка их искать.

Мастер домоправитель

После японской ванны мы отправились в небольшое фойе-раздевалку; я сразу заметил, что нашей прежней одежды уже не было, а вместо нее две аккуратные стопки тщательно разглаженного белья. Одна из них была моей собственной одеждой — той, в которой я был в пятницу! Но теперь она была совершенно чистой, как новая!

Я начал одеваться. Друг мой надел выгоревшую рабочую рубашку, а затем развернул нечто необычное, напоминавшее огромный шарф или шаль.

— Странно, — подумал я. — Что это? — спросил я, указывая на огромный кусок яркого цветастого материала.

— Это *саронг*, — ответил он. — Их носят в Таиланде и на тропических островах, например на Яве и Бали.

— Очень красиво, — отметил я.

— Спасибо, ~ поблагодарил он. — Это единственное по-настоящему удобное одеяние в мире. Хочешь попробовать?

— Эээ, да-да, конечно, — нерешительно отозвался я. — А как это надевают?

Мой друг подошел к стенному шкафу, выдвинул ящичек и достал из него я”. <о-голубой рулон с белой и темно-голубой вышитой каймой.

— Ты ведь синий, — не так ли? — спросил он.

— Я? — не без любопытства ответил я вопросом на вопрос.

— Но ведь твоя одежда..., — он указал на стопку. — ... она ведь вся синяя.

Да, так оно и есть. Возразить было нечего — я действительно был синим с ног до головы.

Он продемонстрировал мне два способа носить саронг. Я выбрал тот, который мне больше понравился. Он надел свой саронг по-иному, просто обернув вокруг себя и завязав узлом спереди. Я одел свой наряд в более, эээ, консервативной манере. Несколько формальнее.

Следуя его заботливым инструкциям, я обернул саронг один раз вокруг тела, растянул оба конца в противоположные стороны, крепко зацепил друг с дружкой обе стороны одеяния, наиболее близко прилежавшие к телу, сделал пару складок по бокам, подобрал их на спине в одну и подобрал на талии.

Никогда не поверю, что кто-то сможет научиться одевать саронг, руководствуясь лишь приведенным описанием. Процедура вполне аналогична завязыванию галстука — нужно сперва *сделать*, чтобы научиться. Когда мы шли обратно через весь дом, я спросил: — Но как наши вещи оказались там? Я не слышал, чтобы кто-то входил.

— Вероятно, это Рашель — моя жена, или Ребекка — дочь. А

может, Казуко. Это женщина, которая заботится о нас.

— Казуко, — я повторил имя, чтобы услышать, как я произношу его.

— Это тоже японское имя?

— Да, — улыбнулся он. — Ты уже подметил мою любовь ко всему японскому! Казуко-сан - *моё* веселье, но она очень сложная женщина.

Я не мог понять, говорит ли он серьезно или шутит. Должно быть, он заметил мою озадаченность, потому что насмешливо добавил: — Это правда. Сам увидишь. Мы вошли в гостиную, в которой царил так поразивший меня «Моне», и он сказал мне: — «Сядь», а сам подошел к огромному гардеробу, выполненному во французском сельском стиле, широко распахнул дверцы и сделал что-то — что именно, я не увидел. Судя по всему, там находилась его стереосистема, потому что комната наполнилась звуками музыки. «Изумительно», — подумал я, спросив вслух: — Это что, кантри?

— Человек с прекрасным вкусом и множеством талантов, — неопределенно ответил он. — Обычный вопрос: кто поет?

— Эээ... гмм, Эммелой Гаррис? — ответил я, назвав единственное известное мне имя женщины — исполнительницы кантри.

— Хорошая гипотеза, — одобрительно отозвался он, выглядывая из-за деревянных створок. — К.Т. Ослин.

Ну что же, большим поклонником музыки в стиле кантри я никогда не был. Больше из-за невежества, чем по выбору. Никогда толком не доводилось мне слушать ее. Я представлял, что это для людей другого рода. Знаю, что это прозвучит по-дурацки, но так я и думал — по крайней мере, вплоть до того момента. Честно говоря, К.Т. Как-Там-Ее пела чертовски хорошо.

«Ну и поездочка», — подумалось мне. Стерео в старинном французском гардеробе, «Моне» на стене, я сам только что из японской бани, сижу в саронге, да еще кантри слушаю... «Странник в Странной земле». Черт возьми, мне понравилось!

— А, Гайджин-сан... нет сегодня плюшевых посетителей? Но это мне так нравится! — донесся с противоположного конца комнаты незнакомый голос. Я обернулся и увидел миниатюрную японку с необыкновенно длинными прямыми черными волосами, свисающими вниз наподобие лошадиного хвоста, одетую в пестрый костюм теплых тонов. Она поклонилась мне, положив руки на бедра. Она наклонилась вперед и улыбнулась. Возраст ее определить было невозможно — может лет 30—35, может больше, а может даже меньше. На ее прекрасном личике не было ни одной морщинки.

— О-о, — сказал хозяин, закрыл гардероб и обернулся к женщине. Та соскользнула по ступенькам и направилась ко мне широкими шагами, которых я никак не ожидал от такой сдержанной

Восточной женщины.

— Здравствуйте, меня зовут Казуко, — сказала она, протянув мне руку. — Приятно познакомиться с вами. — На этот раз она говорила без тени акцента!

Я, в свою очередь, вежливо поздоровался с ней, потом замолчал в нерешительности, чувствуя, что не могу подобрать правильные слова.

— Эээ, это вы положили мою одежду?

— Да, как ниндзя, верно. Крадусь повсюду, огни зажигаю и чистое белье доставляю, — засмеялась она, весело подмигнув мне искрящимися глазами. Она очаровала меня с первого взгляда.

— Гайджин-сан, — повернулась она к хозяину, — может быть вам принести что-нибудь? Выпить?

— Чего бы тебе хотелось? — спросил он у меня.

— А что ты сам предпочитаешь?

— Вообще-то я люблю чай со льдом, — ответил он, — ты не против? Есть содовая, соки и все такое. Что предпочитаешь.

— Я тоже обожаю чай со льдом, — ответил я. И в то же мгновение Казуко дважды хлопнула в ладоши, как будто находилась в ресторане, и громко произнесла:

~ Бобби-сан, — чай со льдом на три персоны в гостиную — хорошо?

— Да, сейчас подам, — донесся откуда-то из глубин дома приглушенный голос.

— Я понял, что вы любезно согласились присоединиться к нам, — сказал мой друг, отвесив легкий поклон Казуко.

— Только для того чтобы подать вам чай и проследить, что вы не будете забивать голову молодого человека всякой чепухой, — ответила она, возвращая ему поклон.

— Я ведь говорил тебе, помнишь? — со смехом повернулся он ко мне,

Мы втроем немного побеседовали. Я обратил внимание, что Казуко обращается к нему «Тайджин» и спросил почему: Казуко засмеялась и ответила, что это принятое у них шутовское прозвище, пояснив что он и в самом деле был одним из очень немногих американцев из всех, которых она встречала в Японии, кто понимал и любил японские обычаи. И кроме того, добавила она, они помогали ей поддерживать его в форме. Она была очаровательной женщиной. Прибыл чай; поднос принес Бобби - сын хозяина — славный мальчуган, которому на вид было лет десять. Мы представились друг другу, и отец поинтересовался, не хотел бы он остаться с нами.

— Нет, спасибо, — ответил мальчик, пояснив что в самом разгаре важное дело, а он еще увидится с нами позднее. Он было направился к выходу, но затем остановился и спросил у меня, останусь ли я у них обедать.

— Ну как, ты не против? — спросил меня его отец.
 — Конечно, нет, — ответил я.
 — Отлично, увидимся, — сказал Бобби.
 — А чем ты занят, сынок? — поинтересовался отец.
 — Делаю террариум, — объявил тот, шагнув к отцу.
 — Для школы? — поинтересовался отец, откинув голову на спинку дивана и посмотрев на мальчика сверху вниз.
 — Не-а. Для Мамы.
 — Помощь нужна? — поинтересовался отец.
 — Разумеется, — ответил Бобби, явно обрадованный предложением.
 — Но я думал, у вас тут деловая беседа?
 — Нет, — ответил хозяин. — О жизни. И вообще, не помню, чтобы я спрашивал, что ты думаешь о том, чем мы тут заняты.
 — Ну Пааа!!! — отозвался паренек, шутливо жалуясь.
 — Ну что я нужен — да или нет? — коротко бросил отец.
 — Да. Сейчас. Ты лучший папка на свете! — радостно объявил Бобби, ловко отшвырнув в сторону диванную подушку, которую метнул в него отец, затем наклонился, поднял ее и запустил обратно, предварив бросок коротким «Лови!» Отец его уже поднялся с дивана и направился к выходу.
 — Положи ее на место, как хороший папочка!
 — Отличный мальчик. Замечательный мальчик, — произнес Величайший в мире Сетевик голосом Скруджа из фильма «Рождественская Песнь». — Думаю, мы позволим пожить ему вместе с нами еще годик,
 — заметил он, выходя из комнаты и добавил классическим шварцнег-геровским: — Щааавернусь! Казуко-сан, позаботьтесь о моем друге. — Он подхватил Бобби одной рукой и вынес его из комнаты под громкие протесты мальчугана и залиvistый смех, который можно вызвать только щекоткой.

* * *

Я повернулся к Казуко и попросил рассказать, как она познакомилась с Величайшим в мире Сетевиком и стала жить вместе с его семьей.

— Познакомились мы в Японии. Когда? — вслух произнесла она. — Девять лет назад, а может и десять. Он тогда пытался организовать сетевой маркетинг в Японии, и я увидела его на самом первом заседании. Тогда я работала экономкой в доме богатого бизнесмена — готовила, убирала и заботилась о детях. Для Японии семья его была необычной — слишком западной, что ли. И мать, и отец работали. Оба получили образование в США. Собственно говоря, они там и познакомились, и там же я встретила их.

— Вы все учились в одной школе? — спросил я. — Да, —

ответила Казуко. — Глава семейства, получил степень в области бизнеса - Магистр экономики управления, жена его изучила юриспруденцию, международное право, что тогда было для японской женщины совсем уж необычно. Думаю, даже и сейчас.

— А в каком колледже? — спросил я.

— В Йейле.

— А что вы изучали?

— Это была культурная программа по обмену студентами между Йейлем и Токийским университетом, — пояснила Казуко.

— Мне это кажется довольно странным, — признался я. — Вы учились в Йейле, затем вернулись в Японию — и стали домохозяйкой? Казуко засмеялась.

— Да, наверное, это на самом деле странно. Но, честно говоря, мне очень нравится заниматься домашним хозяйством и быть частью семьи. Мои дети выросли, у них уже свои дети... — надеюсь, она не обратила внимания на тень удивления, промелькнувшую по моему лицу при этих словах, — ...и я очень признательна этой семье и посвящаю ей все свое время без остатка. Я сама выбрала их.

— Казуко... извините за вопрос, но сколько вам лет? — не сдержался я.

— Пятьдесят шесть, — ответила она и я признался ей, что поверить в это невероятно трудно, она улыбнулась и поблагодарила меня за «шарм — и хорошие манеры».

Мы долго беседовали с ней — даже не знаю, сколько времени прошло. В общении она была одним из самых простых людей, каких только мне доводилось встречать, естественной и непринужденной.

Она рассказала мне о первом визите Величайшего сетевого в Японию, о первой презентации и о том, как восхитила ее перспектива работы с ним.

Сетевой Маркетинг она изучала еще в США и полагала, что этот бизнес великолепно подходит японцам. В Японии и до этого появлялись другие американские компании, но большинство из них не внесло необходимых изменений и поправок ни в свой товар — в его состояние, упаковку, представление — ни в возможности бизнеса, которые удовлетворяли бы желаниям и чаяниям японцев. Но его компания была иной — он выполнил свое домашнее задание.

Она рассказала, что первая встреча продолжалась шесть часов! Собственно презентация заняла только часа полтора, но затем все остались и принялись задавать вопросы о сетевом маркетинге, о том, как он делается в Америке и о том, как по мнению Величайшего сетевого в мире им нужно заниматься в Японии.

Казуко рассказала, что первая встреча быстро превратилась в семинар по сетевому маркетингу, что новый друг просто отвечал на множество вопросов, рассказав обо всех своих идеях относительно того, как нужно строить подобный бизнес наилучшим образом. На

встрече присутствовало множество людей, уже работавших с другими сетевыми компаниями, и он помог и им, предложив новые способы представления продукта и организации бизнеса.

— Все были просто изумлены, — сказала она. — Им прежде не доводилось встречать столь эрудированного человека и вместе с тем готового раскрыть все свои секреты. Несколько представителей других компаний поинтересовались, не хочет ли он подписать с ними контракт, и тут он по-настоящему озадачил их! Величайший сетевик в мире посоветовал им не бросать начатого дела и пообещал свою помощь, какая только окажется в его силах.

— Это был замечательный вечер, — сказала Казуко. — Он изменил мою жизнь.

— Каким образом? — спросил я, одновременно вспоминая свои собственные чувства... неужели это было только в прошлый четверг? Казалось, прошли уже многие недели.

— На презентации присутствовало множество крупных бизнесменов, — ответила она, — и все они хотели стать его представителями в Японии. Он был исключительно любезен со всеми, но попросил их подождать, объяснив, что президент его компании прибудет на следующей неделе и именно он будет определять необходимую структуру и того, кто возглавит дело.

Почти все попросили его о встрече; думаю, все присутствующие мечтали стать *ичибан* — дистрибьютором Номер Один. Я оставалась там до самого конца встречи, дождалась пока все не разойдутся и подошла к нему. «Не хотели бы вы выделить немного времени, чтобы посмотреть Японию?» — спросила я. Он ответил, что ради этого отложит все дела дня на три. Я спросила, не хотел бы он видеть меня своим гидом, и он ответил, что с огромным удовольствием. Ну вот на следующее утро ни свет ни заря мы встретились у него в отеле на завтраке. Что это был за тур — все мелькало, как в калейдоскопе! — Рассказывая о путешествии, Казуко как будто заново переживала и шумное веселье и чувство дикой усталости.

Она рассказала мне о тех местах, которые они посетили: о том, что он захотел посетить Парк Мира в Хиросиме и о том, как поразила ее неподдельная искренность его Чувств. Она описала, как восхитила его пища — от традиционного соленого завтрака до ночных визитов в бары *Суши*, быстрых блюд из лапши в ожидании *Шичкансен* — знаменитого «поезда-пули», ракетой проносящегося вдоль всей Японии и торжественного обеда *Кийзеки* из одиннадцати блюд, который стоит более 7500 на человека.»

Казуко призналась, что никогда не видела так много мест в собственной стране за такой короткий промежуток времени; по ее словам несмотря на скорость, они оба замечательно провели время.

Одним из главных пунктов их экскурсии был визит в Пару — по словам Казуко, один из самых традиционных и живописных

японских городов, в котором можно увидеть бизнесменов — мужчин и женщин, одетых в *Килюно* (традиционный костюм) и *Оби* (пояс) гораздо чаще, чем в любом другом месте современной Японии. Они остановились в Нара-Отеде, в комнатах *Титами*, полы в которых были покрыты магами из рисовой соломки, и спали на *Футами* (японских стеганых одеялах, пояснила Казуко), которые расстилаются прямо на полу.

Во время прогулки по Нара, известному своими синтоистскими святилищами, буддистскими храмами и чайными домиками, они наткнулись на прекрасный домик, окруженный самым прекрасным и умиротворяющим садиком, какой только ей приходилось видеть.

Казуко призналась, что жить в подобном домике — это ее мечта. Она припомнила, как он поинтересовался, хочет ли она купить его, и как она посмеялась над его предложением, заявив, что подобное сказочное сокровище для нее — недостижимая мечта.

— У меня был подобный разговор с ним об этом доме, - признался я ей.

— В самом деле? — спросила она. — Ну что же, л“-лейте свою мечту, мой друг. Потом я шесть лет прожила в Нара именно в этом доме! Я неподвижно замер в кресле, ошарашено взирая на нее.

— Закройте рот, может муха залететь, — прервала она наконец затянувшуюся паузу.

Свидания со свободой

Я продолжал сидеть, не сводя глаз с домохозяйки Величайшего сетевого в мире и пытаюсь осознать весь смысл ее слов; она вежливо игнорировала мой взгляд, продолжая рассказ о первом визите моего хозяина в Японию.

Когда они наконец вернулись в Токио, рассказала Казуко, то однажды, когда они сидели в его номере в Империял-Отеле, Величайший сетевик неожиданно поинтересовался у нее, что могла бы она сделать для организации Сетевого Маркетинга в Японии? Кого посоветовала бы для общего руководства? С кем бы могла работать? Кого бы хотела видеть своим спонсором?

— Вопросов было гораздо больше, чем у меня ответов на них, — вспоминала она. — Я знала, что это чрезвычайно важно для него, но мне казалось, что любой из бизнесменов, присутствовавших на встрече был бы хорошим выбором, и честно призналась ему в этом. Однако меня волновало то, что ни у кого из них не было опыта работы в Сетевом Маркетинге, однако он сказал, что это как раз большой плюс. В этом случае, пояснил он, они не должны *разучиваться* бизнесу. Было бы очень трудно помочь им отказаться от традиционных продаж и рыночных подходов, не изменив при этом сложившихся представлений о Сетевой работе.

— Мы беседовали несколько часов, — рассказала Казуко, — собственно говоря, до самого утра. О том, что на мой взгляд, могло бы помочь бизнесу в Японии, о стиле работы и жизни японцев, об их ценностях и потребностях. Я пыталась узнать его мнение, но его интересовали только мои ответы на вопросы.

— Это я могу понять, — сказал я. — Никто еще не задавал мне столько вопросов!

Мы понимающе улыбнулись; в этот момент Величайший сетевик вошел в комнату и уселся в кресло перед нами.

— Ну что, — поинтересовался он, — просветила тебя Казуко?

— Она рассказала мне о том, как вы познакомились. Как начинали организовывать сетевой бизнес в Японии. И о том, как ты не давал ей задавать тебе вопросы — это мне так знакомо! Он засмеялся.

— А она рассказала, что заведовала нашей сетью в Японии?

— Нет, — удивленно ответил я, — не говорила.

— Казуко-сан, — пожурил он ее. — Расскажите правду.

— Он назначил меня ответственной за работу в Японии, — прямо сказала она. — И ему здорово досталось за это — на первых порах. Управляющий персонал компании хотел видеть на этом посту влиятельного бизнесмена, но он настаивал на том чтобы назначить на это место домохозяйку. — Она усмехнулась. — Можешь

представить их состояние? Ну, как бы там ни было, он убедил их в том, что я — лучший выбор. Понимаю, сколько было возражений...

— Нет, отнюдь, — прервал он ее. — Просто я убедил их в том, что это в их собственных интересах.

— Ну, конечно — вы действительно сделали *это*. — Казуко засмеялась.

— Он убедил их назначить меня на эту должность сроком на один год, — сказала она, повернувшись ко мне, — и заявил, что если за этот срок я не повышу уровень продаж и дистрибьюторских доходов — на 100 процентов! — тогда *он* вернет компании собственные комиссионные за следующие 12 месяцев!

— Правда? — я был снова поражен.

— Да, — сказала Казуко. — Больше того, он никогда не говорил мне об этом. Я узнала про это на встрече, посвященной первой годовщине работы компании в Японии, когда из Америки к нам приехали президент и другие руководители компании.

— Казуко, расскажи нашему другу, каков был объем продаж.

— До \$500,000 в месяц по Японии к концу первого года, — поведала Казуко, как о чем-то само собой разумеющемся. ~ Расскажи нашему другу о своих собственных достижениях.

— Нет, лучше уж сделайте это *вы* сами, *гайджин-сан*, — отказалась о" а, делая вид, что ей не приятно.

— Наша миниатюрная *домохозяйка*, — сообщил он мне, — стала самым быстрорастущим, самым успешным дистрибьютором в истории компании — по всему миру. Ее группа, включавшая всю Японию, достигла уровня продаж почти в \$11 миллионов только за первый год. Казуко стала миллионером к концу второго года своей работы.

— Невероятно! — только и смог вымолвить я, выглядел я, очевидно, настолько потрясенным, что он указал на мое лицо, и оба они взорвались громким хохотом.

— Дружище, — наклонился Величайший сетевик ко мне, — в этом бизнесе ты сможешь достичь лишь того, что позволяют тебе твои стереотипы мышления. Я выбрал Казуко лишь потому, что увидел — она верит, что *все возможно*. В ее представлении не было никаких ограничений ни для Сетевого Маркетинга в Японии, ни для нее самой. Она *не верила* в то, что это не может быть — и отказывалась даже слушать тех, кто утверждал иное.

. — Неведение — блаженство, — кивнула, улыбаясь, Казуко. — это верно. Мне очень повезло, что родители воспитали меня в уверенности, что я смогу сделать все, что захочу, все, во что поверю разумом и сердцем. Для японки это немало, поверьте мне. И кроме того, — добавила она, — мой дорогой друг уделял мне каждую свободную минуту ежедневно на протяжении почти шести месяцев, чтобы помочь нам стартовать. Все что мне оставалось — это следить

за его советами, переводить и действовать так, как он учил меня. И именно это было самым главным уроком, который я усвоила. Теперь я точно так же веду себя со всеми своими ключевыми людьми.

— Сколько у вас лидеров? — спросил я у нее.

— Девять — ключевых.

— А сколько же всего человек вы спонсировали? — поинтересовался я, удивленный ответом.

— О, что-то около пятидесяти, — был ответ.

— За десять лет?!

— Да, — подтвердила Казуко, — за десять лет. Этому тоже научил меня морт *сэнсей*. Он рассказывал, что все крупнейшие Сетевики, с которыми ему доводилось встречаться, получали основной доход от продаж, осуществляемых двумя — пятью отдельными дистрибьюторскими группами, построенными на лидерском дистрибьюторстве. Он посоветовал мне найти несколько *таких* людей — человека четыре-пять; опросить всех моих сотрудников и прямо спросить сразу, кто из них обязуется достичь такого уровня лидерства и успеха, и в дальнейшем сосредоточить основные усилия именно на них. Так я и поступила.

— А как же с остальными, которые не хотят дать такого обещания? — спросил я.

— Я даю людям то, чего они сами хотят, — последовал ответ.

— Не забывайте — я ведь домохозяйка, о людях забочусь. Так что я обеспечиваю своим людям поддержку и уделяю им время и внимание соответственно их текущему положению и тому, чего они намерены достичь. Но я всегда знаю, чего хочу сама. Мне нужны лидеры, способные дублировать себя. Я никогда не принимаю решения о том, что новенький или дистрибьютор хочет, — продолжила Казуко. — Я спрашиваю их. Некоторые из них поначалу не собираются организовывать большие сетевые организации. Я знаю, что многие из них просто не верят в то, что для них возможен большой успех. Поэтому я стараюсь сформировать у них стереотип мышления, который помогает стать такими, какими они действительно хотят стать. Многие мои сегодняшние лидеры первое время не имели ни малейшего представления о собственных возможностях.

— Вы по-прежнему спонсируете людей? — спросил я.

— О, да, — ответила она. — но не часто и обычно — непрямым образом. Я помогаю лидерам из моей организации, и когда встречаю кого-то нового и подающего надежды, подбираю ему одного из моих людей, с которым им было бы особенно приятно работать.

Я еще глубже вдавался в кресло. Обо всем этом мне уже приходилось слышать прежде. Читать в книгах и интервью в Сетевых изданиях. Но разговаривать вот так, лицом к лицу с реально делающим это человеком — нет. Моим стереотипам мышления был преподан серьезный урок.

— Казуко, — спросил я, — вы ведь могли бы теперь отойти отдел, не так ли? Почему же вы продолжаете работать в Сетевом Маркетинге... и, почему — *домохозяйкой*?

— Сетевым Маркетингом я занялась потому, что это мне очень нравится, — сказала она. — Здесь я нашла себя, здесь зарабатываю *на жизнь*, — по ударению я догадался, что она имела в виду не просто работу и не просто карьеру. — А домохозяйкой работать продолжаю, потому что люблю это. К тому же теперь я поняла, что подобная работа — лучшая практика для лидерства в Сетевом Маркетинге. *В самом деле*, — добавила она, заметив недоверие, на моем лице. — Сетевой Маркетинг предназначен для удовлетворения потребностей людей, и я тоже люблю заботиться о людях. Особенно — о Гайджин-сан, — добавила она, неопределенно указав большим пальцем на хозяина, как будто голосуя на шоссе. Ее очевидную привязанность к моему хозяину не могла скрыть нарочитая бесстрастность. — Это мой *сэнсей* — учитель. Быть рядом с ним — честь для меня. Я постоянно учусь у него — и у его семейства. Хотя вы же еще не встречались с Рашелью. Он еще увидит ее, да? — спросила она у хозяина.

— Надеюсь, — ответил он. — хотя не знаю, где она. Вы видели ее сегодня, Кац?

— Нет, — ответила Казуко. — Сегодня двадцать пятое — по-моему это день выезда?

— Каждый день по весне — для лошадей день выезда, — неопределенно ответил он. — Я думал, сегодня его не будет. Пойду, проверю мою Книгу Обязательств. По-моему, мы договаривались пообедать вместе.

— Книга Обязательств? — удивился я.

— Это нечто вроде Книги Свиданий, — пояснил он.

— Ты назначаешь свидания *членам собственной семьи*? Эта мысль просто очаровала меня.

— Ну да, — ответил он, — с Рашелью и с детьми тоже.

— Эээ... — нерешительно пробормотал я, — а можно рассказать об этом?

— Конечно. А что тебе хотелось бы услышать?

— Ну, кажется несколько странным назначать свидания с собственной семьей, — объяснил я.

— Славное мнение, — похвалил он. — Так что же ты хотел бы услышать?

— Ну... это кажется несколько холодноватым, — не так ли?

— Только не для меня, — ответил он. — Для нас — как раз то, что надо. Я назначаю деловые встречи — назначаю и семейные. Это помогает мне соблюдать их. Они мои обязательства.

— Но разве это не лишает общение непосредственности и неприужденности? — поинтересовался я.

— Наоборот. — Это помогает мне убедиться, что у меня есть

время быть непосредственным. — От его внимания не ускользнул мой озадаченный взгляд. — Давай-ка я подробнее объясню. Было время, когда семья стояла у меня на втором месте — после работы. И, честно говоря, с огромным отрывом. Я люблю работать, ничто в мире не сравнится для меня с работой. Именно она заслонила от меня семью, которой я занимался во внерабочее время — после того, как были завершены все дела. И вот однажды я обнаружил, что «свободного времени» у меня больше не остается. Как только появлялась свободная минутка, тут же приходилось делать что-либо неотложное. Вся моя жизнь была строго расписана до последней секунды, и для родных времени не оставалось — как и для себя самого.

И вот я задался вопросом — что же я упустил из виду? Что нужно сделать, чтобы появилось время побыть с семьей, сделать что-то для самого себя, например?

Так вот, оказалось, что я упустил из рассмотрения две вещи. Первая была очевидной: нужно назначать свидания и не опаздывать на них. Я знал, что это мне по силам — с деловыми свиданиями проблем у меня не было. Это показалось мне делом простым — не то чтобы совсем уж легким, но именно простым. Коли это удавалось в бизнесе, не было оснований считать, что я не справлюсь с этим ” в других сферах жизни. Вот так я и начал назначать свидания на определенное время Рашели и детям; Предварительно я объяснил им, что собираюсь делать и почему, и они согласились помогать мне в этом, поскольку все с самого начала рассматривали такие встречи не как собственно свидания, а как взятые на себя обязательства.

Рашели я назначил определенные дни, — когда мы обедаем вместе, определенные дни для совместного просмотра видео, когда дети уходят спать, мы даже расписали пару семинаров по уикендам в местных отелях. Давай-ка, я поясню тебе это на конкретном примере.

Мы с Рашелью выделили по 30 минут с 9:00 утра ежедневно для того, чтобы обсуждать друг с другом, что произошло на работе и в жизни. Когда кто-либо из нас находился далеко от дома, мы занимались этим по телефону.

Бобби я также назначаю свидания. Я назначил его своим «Тренером по Удовольствиям», поскольку веселье тоже ушло из нашей жизни — сам знаешь, «только работа и никаких игрушек»... Бобби уводит меня, и мы вместе играем в мяч — именно так, кстати говоря, я стал тренером по тиболлу. Мы гуляем, путешествуем... Я просто доверил ему быть моим тренером и показывать, что надо делать.

С Ребеккой поначалу все было немного сложнее. Единственное, что она смогла предложить — помимо, естественно, лошадей — это ходить с ней по магазинам. В общем, папаша-бумажник... Это я уже умел, так что пришлось остановиться на лошадях.

— Я не ездил верхом, чтоб не соврать... — он задумчиво закрыл глаза, — лет двадцать, да и тогда - только в ковбойском седле, типа

Вестерн... Ребекка научила меня верховой езде в английском стиле, прыгать научила. Это что-то великолепное! Она прирожденный учитель, и теперь я беру у нее по два урока в неделю. Папаша одновременно ученик и клиент, который деньги платит.

Вопрос о «холодности» или «непосредственности» никогда не стоял передо мной. А вот, что по-настоящему важно: помогает ли это хоть чем-нибудь мне или моей семье? Да — доказано многолетним опытом. Делаю вывод — мне это подходит. Для тебя, возможно, это окажется бесполезным.

~ Нет, — возразил я, — теперь я понимаю. Похоже, это в самом деле отличный метод уравнивания двух сторон жизни. Хотелось бы самому попробовать. И кроме того, — добавил я, — подобная книга, в которой расписаны помимо деловых встреч и свидания с членами семьи, тоже создает нужный стереотип мышления, ведь так?

— Отличный мальчик. Замечательный мальчик, — сказал Величайший сетевик тем же голосом, которым прежде говорил то же самое Бобби и напоминающим голос мультипликационного Скруджа.

— Теперь мы можем закончить разговор о стереотипах? — спросил я.

— Давай! — радостно произнес он, наклонился вперед и с довольным видом потер ладони. — Но сначала — вспомни, я ведь говорил тебе, что упустил две вещи, из-за чего не мог распоряжаться собственным временем так как мне бы хотелось,

— Да, в самом деле, — согласился я. — Первая касалась обязательств, которые нужно брать на себя и затем выполнять. А вторая?

— Как только я начал выполнять свои обязательства, моментально стало понятно, как мало у меня было свободы с моей работой, чтобы заняться чем-то новым. — Он говорил медленно и с выражением, как будто тема разговора была исключительно серьезной. Я сразу понял, что так оно и есть. — Я думал, что являюсь крупным дельцом. Знаешь, зарплата с пятью нулями, всевозможные премиальные... И кроме того, у меня был собственный бизнес, и я был боссом. ЧУШЬ!

Честно говоря, я был потрясен, когда осознал, насколько несвободен был на самом деле. — Он поднялся и развел руками, как если бы выводил важное заключение на семинаре в колледже. *Время* — главное, что я упустил! И я знал, что единственным способом обрести его было создать мою жизнь и мою работу — *таким образом, чтобы у меня было больше времени делать то, что я хочу.*

— Именно тогда Сетевой Маркетинг сложился в картину? — предположил я.

— Да, именно тогда Сетевой Маркетинг сложился в картину, — утвердительно кивнул он, — я знал о Сетевом Маркетинге много лет. Я полагал что это интересно, возможно даже очень серьезно, но

на самом деле я не понимал его. Слишком много багажа я захватил с собой с тех времен, когда работал на обычном рынке, чтобы увидеть новые возможности. Ты можешь сказать — и будешь абсолютно прав — что мой стереотип мышления не позволял мне представить самого себя успешным в Сетевом Маркетинге.

— И что же ты сделал? — спросил я, затаив дыхание.

— Ну вот, я понял, что мне нужно многое забыть — но знал также, что для меня это будет нелегким делом. Я могу быть ужасно упрямым.

— Не спорю, — вставила Казуко.

Он посмотрел на нее и продолжил, сделав глубокий вздох.

— Короче, я выбрал компанию с безукоризненной репутацией — одну из тех, что уже успела познать взлеты и падения, но лишь окрепла от них — с крепким менеджментом и солидным опытом, с великолепной линией продуктов, которые нравились потребителями с самого начала и которые они приобретали потом раз за разом, так что вовлекалась остаточная прибыль — и, кроме того, лучшего спонсора, которого я смог найти.

Собственно говоря, — патетически воскликнул он, — спонсор, которого я разыскал, был Величайшим Сетевиком в мире!

— Ого! А я-то думал, что Величайший Сетевик — это ты!

— В самом деле, многие утверждают именно это, — согласился он. — Но кадь это так, кто тогда тот человек, который научил *меня* всему, что я знаю теперь об этом бизнесе?

— Ясно — неубедительно пробормотал я. Я не знал. От этой хичкоковщины голова у меня совсем пошла кругом, и я сидел, совершенно ошеломленный. Выходит, есть Сетевик даже более великий, чем он? Я посмотрел на него, затем перевел на Казуко; они оба ухмылялись как дети, которые еле сдерживаются, чтобы не выболтать секрет. И никаких ответов.

— Ага... — опять произнес я, надеясь на этот раз закончить фразу, но на ум по-прежнему ничего не приходило.

— Давай, — спас наконец он меня, поднявшись с кресла. — Пошли искать моего спонсора.

— Так это она! Я быстро прикинул идею в уме; спонсором явно была его жена, Рашель.

— Это же изумительно! — громко произнес я, выходя вслед за хозяином и Казуко из комнаты, а затем — из дома.

Привычки к неверию

Мы прошли по мощеной парковочной площадке перед зданием, мимо его кабинета-офиса вниз к конюшне. Когда мы приблизились к ней, я увидел длинный трейлер для перевозки лошадей — один из тех, которые вмещают как минимум четыре лошади в тяжеловесном на вид прицепе с дополнительной осью.

Мы направились вдоль трейлера к его задним дверям, возле которых молодая женщина уговаривала высокую серую кобылу, шея которой и голова возвышались высоко над ней, спуститься вниз по грузовой рампе; изнутри доносились цоканье копыт и голоса.

— Ну, давай же, уговаривала она лошадь. — Ты же это умеешь. Ну, не будь такой упрямой... — говорила девушка лошади, которая медленно спустилась и принялась описывать круги и гарцевать.

— ...Как ее владелица? — прокомментировал мой друг. — Как поживаешь, Бесе? — поздоровался он с девушкой, которая, как я догадался, была его дочерью Ребеккой.

~ Я была просто ужасна! — патетически воскликнула она. — Но Мама была великолепна! Четыре голубых — и одна зеленая!

— Шестой? Что случилось? — спросил хозяин.

— Мое седло скрипело! — донесся откуда-то из глубин трейлера ответ.

— Она тоже потеряла его — вместе с судьей, — со смехом сказала Ребекка. — Можешь взглянуть на нее, пап. Она была бледной, как смерть. Я уж подумала, что она собирается врезаться ему прямо в нос. Она сказала ему, что в следующий раз она все хорошенько смажет, и отправилась восвояси. Это было действительно здорово, — продолжила она, — если он судья, тогда ей прямая дорога на Ред-Маунтин-шоу!

— Юная леди...! — донесся из трейлера предостерегающий голос, — ... забудьте об этом!

— О, я была так... Этот человек — и гневный голос сник.

Передо мной, одетая в высокие черные сапоги, бриджи для верховой езды, ладно сидящий голубой блейзер и белую блузку, стояла Рашель. Она стащила с головы сетчатую шапочку, потрянула головой, и ее густые и длинные каштановые волосы, развеявшиеся по сторонам, сделали ее похожей на очень привлекательную копию медузы Горгоны.

Она взглянула на меня. Подошла ко мне. Протянула руку и мягчайшим, глубочайшим, соблазнительнейшим голосом произнесла:

— Меня зовут Рашель, и я самая прекрасная и самая сногшибательная женщина, которую вы когда-либо встречали..., — затем неожиданно сменила тон на громкий и ядовито-язвительный: — ... и я столь раздерегана, что не имею ни малейшего желания любезничать ни с вами, ни с любым другим смертным! Забудьте обо

мне! — драматично продекламировала она и исчезла в конюшне.

Я так и застыл на месте, не в силах вымолвить ни слова. Как и все остальные.

Постепенно молчание сменилось на сдавленный хохот, который послышался после того, как хохочущий сдерживал себя так долго, насколько это в человеческих силах. Тут взорвались все — и хозяин хохотал громче всех.

Все, что я смог из себя выдавить — это жалкую улыбку. Присоединиться к остальным было выше моих сил.

— Отправлюсь делать королевскую ванну, — сказала Казуко после того, как все успокоились. — Как, градусов 20 подойдет?

— Не беспокойся, — сказал хозяин. — Этот гнев пройдет еще быстрее, чем начался. Она же просто кипит! Я и не предполагал, что она может так разгневаться не только на меня — и то это было 12 лет назад! Ну ничего себе! Ребекка — она что, в самом деле ударила его?

— Нет, пап, — ответила девушка, — но вполне могла. Это и в самом деле было совершенно неуместно. Она выступила блестяще — и Касси тоже. Думаю, он просто не хотел, чтобы она взяла *все* призы.

— Похоже, не на ту он напал, — заметил хозяин. — Как она узнала про скрипящие удила? Она что, видела лист?

— Да, — сказала Ребекка. — Она бросилась к судейской будке после занятий. Мы все уговаривали ее не подниматься туда, но остановить ее было уже невозможно. Пап, у нее из ушей валил дым.

— Верю, — расхохотался он и повернулся ко мне. — Ну что же, ты только что видел самую могущественную женщину, какую я знаю... очень... э... *могущественную*. Даже по сравнению со мной. Она — это что-то.

— *«В гневе ты прекрасна!»* — прокричал он в направлении конюшни, схватил меня и Ребекку за руки и повел к дому, приговаривая: - Быстрее-ка отсюда!!!

Мы проболтали в гостиной минут 40 — Ребекка сходила в душ и присоединилась к нам — когда вошла Рашель.

Казуко сказала нам, что приготовила для нее ванну, как и обещала — со свечами и успокаивающими благовониями. Она положила любимый халат Рашели и бокал с лимонадом, который теперь Рашель поставила на краешек стола, перед тем как присесть рядом со мной,

Она положила руку на мою, заглянула мне прямо в глаза и произнесла:

— Вы редкий счастливчик. Подобного концерта я не устраивала вот уже лет семь как минимум... — я услышал, как Сетевик хмыкнул, — ...да и тогда приберегла эту мелодраму исключительно для мужа. Так расскажите же, почему вы такой везучий? — И не дожидаясь, пока я открою рот, быстро проговорила: — Ой, он покраснел? — и крепко сжала мою руку в своих ладошках. — Ой, он мне нравится!

— дoloжила она мужу и ослепительно мне улыбулась. — Откуда он? — спросила она, ни к кому конкретно не обращаясь.

— Мы познакомились с ним в четверг вечером на встрече в городе, — сообщил хозяин. — Я пригласил его на пятницу, и вот с тех пор мы вместе. Рашель обернулась ко мне;

— Ну, и чем же вы занимаетесь?

— Эээ..., даже не знаю с чего начать... тут так много всего... — я чуть не было не начал заикаться вновь.

— Расслабьтесь. — сказала она, — похлопывая меня по руке, — это не экзамен. Она рассмеялась и потянулась вперед, чтобы глотнуть свой напиток.

— Мадам, — вмешалась Казуко, — трудный выдался денек?

— Да, — сказала Рашель, — и спасибо тебе, Кац, за прекрасную ванну, свечи и лимонад. Ты чудо!

— Приятно слышать, — ответила Казуко. — Я сразу поняла, что без ванны не обойтись.

— Ну конечно! — ответила Рашель капризным голосом выросшей в Голливуде девчонки. Она повернулась ко мне и спросила, — нет, в самом деле, о чем вы болтали и чем занимались все это время?

Я счел за лучшее подробно доложить обо всем, что мы говорили и делали. Только теперь я осознал, как много новой информации, мыслей, идей впитал за это время — а ведь не прошло и 24 часов!

Уверен — читатель ждет, что теперь-то я скажу: «Удивительно»; ну что же, не буду его разочаровывать. Именно так это было для меня. Удивительно!

— Ясно, — объявила Рашель, когда подробное описание всего, что я видел, слышал и делал за это время подошло к концу, — кажется, у всех у нас денек выдался на славу. Скажите, — поинтересовалась она у меня, — какая теперь перед вами задача стоит?

— Ну, для начала, — начал я, — это формирование таких стереотипов мышления, которые помогут бы мне достичь своих целей.

— Отличный мальчик. Замечательный мальчик, — сказала Рашель мужу.

— Я ему то же самое говорил, — согласился он. — Быстро учится.

— Хорошо, — сказала Рашель и повернулась ко мне. — Так с чего вы собираетесь начать?

— Эээ, — начал размышлять я вслух, — с собственных целей — и некоторых общих стереотипов мышления, которые, как я уже понял, помогут мне достичь любой цели, которую я перед собой поставлю.

— Хотите совет? — спросила она.

— Ну конечно.

— Поиграйте для начала со своими стереотипами.

— Скажите мне, почему вы предложили это? — спросил я.
— Нет, — ответила она бесстрастным, хотя и вежливым голосом. — Это вы мне объясните.

До меня начало доходить, какой могущественной парой были эти двое — и как много получил Величайший сетевик от... Величайшей Сетевички.

— Ага, — медленно произнес я. — Полагаю, что мой стереотип *неверия*... — и замолчал, ожидая их реакции. Она последовала незамедлительно.

— Отлично! — сказал он. Рашель улыбнулась и сказала: — Продолжайте, мой сообразительный друг! Я продолжил.

— ...Мое привычное *неверие* влияет на мою способность реалистично формулировать цели. Те стереотипы, которые я сейчас имею - или, по крайней мере, *имел до сих пор*, -поставили меня в такое положение, в котором я сейчас нахожусь. По этому они, очевидно, нуждаются в некоторой переработке, поскольку я оказался не совсем там, где мне бы хотелось. А значит первый шаг — это уравнивание — или *начало* уравнивания — моих весов. Ну что: отличный мальчик, замечательный мальчик? — спросил я у них.

— Толковый, — сказала Рашель. — И искренний вдобавок. .
— Отлично, — сказал *второй* Величайший сетевик, наклоняясь ко мне. — И как же это сделать?

—А это мой вопрос — к вам обоим, — сказал я и откинулся на спинку кресла, ожидая что последует дальше.

Картины веры

Мое обучение продолжилось в другом месте. Мы переместились из гостиной на кухню.

Время летело быстро, и был уже седьмой час, когда Казуко поинтересовалась, не проголодался ли кто-нибудь. Единодушное «да» заставило Ребекку отправиться на поиски Бобби, Рашель сменить наряд, в то время как все остальные принялись готовить обед.

Кухня была такой же огромной как и все остальное в этом доме. Не просто большой, а громадной ~ больше напоминающей кухню огромного ресторана, и многие предметы кухонной утвари явно предназначались для массового производства, а не для домашнего обихода, как например большая жаровня на древесном угле, газовая кухонная плита с восемью конфорками и поблескивающий холодильник из нержавеющей стали, раза в два-три больше обычного домашнего.

Все здесь хранило неподдельное тепло; кухня явно была центром дома. Могу утверждать, что жизнь проходила в основном на кухне, а не в гостиной или любой иной части дома. В приготовлении обеда приняли участие все. Мне доверили нарезать овощи под бдительным присмотром Ребекки, подробно проинструктировавшей меня о том, что морковь лучше всего нарезать по диагонали, чтобы обеспечить наибольший диапазон аромата и «сущностной энергии».

— Инь и Янь, — вмешалась Казуко в процесс моего обучения. — Благодаря этому мы можем больше получить от моркови, поскольку такая нарезка обеспечивает наилучшее равновесие жизненных сил овощей.

— Небесное и земное — вместе, — вставила Ребекка.

— Так что, теперь я смогу действительно почувствовать вкус философии? — вслух предположил я, и все вокруг засмеялись.

Все мы работали на островке посреди кухни, покрытом гигантской плитой для разделки туш — я выяснил, что сделана она была из тикового дерева. На одном конце находилась сдвоенная мойка, в которой тщательно промывались овощи и морепродукты (креветки, моллюски, тончайшее, почти прозрачное филе неизвестных мне рыб, гребешки и... и... да-да, омар!), отобранные для нашей трапезы.

Над островком, с высокого сводчатого потолка свисала внушительная металлическая конструкция, заполненная множеством горшков, кастрюль и сковородок всевозможных форм, размеров и расцветок. Все сооружение было усеяно гирляндами с мерцающими крохотными лампочками — Рождество на кухне никогда не кончалось.

Итог наших усилий разместился на четырех больших деревянных тарелках. Три были заполнены разнообразнейшими салатами из овощей: моркови, китайских кабачков, лука, брокколи,

зеленого и красного сладкого перца, гороха, крошечных колосков, другая была заполнена роскошными блюдами из рыбы и морской пищи. Сервировка была, как на иллюстрациях из журнала «Вино и Еда».

Мы молча взирали на это великолепие, пока мое терпение не лопнуло.

— Ну, а теперь что?

— Наиб! — воскликнул Бобби — он произнес его как Н-ААА-йб, с мощным и долгим А.

— Что еще за наиб? — не понял я. Рашель пояснила, что так называется традиционное японское блюдо «один горшок», которое всегда готовится прямо перед вами на столе в ~ как не трудно догадаться, в одном горшке. Она пояснила, что все собираются вокруг горшка с кипящим супом, который подогревается миниатюрной газовой горелкой, отбирают ту пищу, которая им понравится, и кладут ее в общий горшок, а затем достают оттуда, когда она приготовится. Кроме того, обычно варится рис и несколько соусов, в которые тоже обмакивают еду.

Казуко добавила, что в Японии «наиб» готовят в основном зимой и осенью, но поскольку члены этой семьи еще не совсем «самураи», им позволительно есть наиб в любое время года.

Обедали мы за превосходным старинным деревянным столом, уютно расположенным в нише изогнутой в виде буквы «Г» кухни. После того как мы выбрали пищу, положили ее в горшок, а затем извлекли из него (все это, между прочим, делалось деревянными палочками), Рашель повернулась ко мне.

— Да, мы ведь говорили о том, что ваши прежние привычки... должны быть уравновешены новыми... и вы спросили, как это делается — верно? ~ спросила она.

— Да, — ответил я.

— Ну так вот, — пояснила Рашель, — хотелось бы услышать, что вы можете сделать для начала.

— Отлично, — сказал я, уже не очень удивившись тому, что заданный мною вопрос тут же вернулся обратно ко мне. — Я возвращаюсь опять к кино из картинок собственной жизни, которое ваш муж делал со мной. Вам известно это упражнение? — спросил я у нес.

— Известно, — ответил за нее хозяин. — Это она меня ему научила.

— Ага, — рассмеялся я, — тогда понятно. Затем я должен извлечь из этого фильма несколько сценок и построить на их основе стереотипы — новые, позитивные стереотипы.

— Отлично, — сказала Рашель, — приведите мне пару... хотя бы один пример привычки, которую вы имеете на данный момент, и расскажите, какой хотите ее заменить, из вашего фильма.

— Ну вот, — подумал я вслух, — например такое: я убежден, что не могу говорить перед людьми. То есть могу, конечно, но не люблю делать это. Я в этом не очень силен. Но в моем кино я поднимался на сцену и говорил, как заправский оратор.

— Прекрасно, — ответила Рашель. — Опишите, на что это похоже. Подробнее. Что это значит, по-вашему: быть первоклассным оратором?

Я сделал все, что мог, чтобы удовлетворить любопытство Рашель.

Сначала я долго колебался; говорить было неловко, потому что... потому что было похоже... на ложь. Она обратила внимание на то, что у меня возникли затруднения и поинтересовалась о причине; я объяснил, как все это по-дурацки звучит.

— Понимаю, — сказала она. — Это всегда так поначалу. Ваши старые стереотипы формировались годами, и эти новые идеи и образы могут показаться вам сначала дурацкими и глупыми. И кроме того, вы ведь знаете, что не являетесь тонким оратором, так что фантазируя вслух или веря в то, что на самом деле вы — нечто, смешным и нелепым вы не покажетесь.

— Но я же вижу, — прервал ее я, — к чему это ведет. Я ведь понимаю, что здесь происходит, что один мой стереотип сменяется другим; похоже, старое не хочет уступать и цепляется за жизнь.

— Очень хорошо! — сказала Рашель; от моего внимания не ускользнуло, что она явно была довольна.

— Отличный мальчик, — добавил ее муж.

— Продолжайте, продолжайте, — подбодрила она меня.

— Ну так вот — сказал я, глубоко вздохнул и закрыл глаза, пытаюсь представить себя стоящим на сцене перед аплодирующей толпой.

Из состояния созерцания меня вывела Рашель, которая положила руку на мою и мягко, но настойчиво поинтересовалась: — Что вы сейчас делаете?

— Я вызвал в памяти сценку из моего кино и смотрю на нее, пытаюсь вспомнить, на что это похоже. Что я ощущал звуки аплодисментов.

— Великолепно? — воскликнула она.

— Почему «великолепно»? ~ спросил я.

— Потому что то, что вы сейчас делаете, вспоминая картинки, как раз и является тем процессом, с помощью которого изменяются любые стереотипы — независимо от их предмета, всегда и везде.

Хоть это и воображаемые картины, ваш мозг воспринимает их, как будто происходят они на самом деле, как будто вы в действительности ощущаете то, что лишь вспоминаете.

— Смотрите, — продолжила она, — вы уравниваете веса, добавляете новые образы, новые картинки ваших новых стереотипов.

Мозг ваш также работает в геометрической прогрессии. Он просто умножает на число раз, когда вы «вспоминаете» или переживаете что-то. Весы практически сразу же начнут клониться в противоположную сторону.

Собственно говоря, они уже готовы. Когда они приобретут определенный момент движения — пусть даже крошечный — в новом, позитивном направлении, ваши поступки, действия изменятся в прямой пропорции к тому, насколько изменят положение ваши весы — то есть насколько изменятся стереотипы. Видите, что я говорю?

«Видите, что я говорю?» Странно, но я и в самом деле увидел то, что говорила Рашель. Весы у меня перед глазами, одна из чашек которых перевешивала другую, внезапно сдвинулись — другая чаша стала становиться тяжелее, даже начала светиться по мере опускания вниз. Я описал ей то, что видел.

Рашель откинулась в кресле, и широко улыбнувшись, взглянула на меня.

— Могу посмотреть на вас — или обнять, — сказала она. — Для начала посмотрю.

— А на что похожа другая чаша весов? — спросил у меня Величайший сетевик.

— Что-что? — переспросил я, не вполне поняв что он имел в виду.

— Другая чаша весов, — пояснил он. — Ты сказал, что та чаша, которая стала тяжелеть, была... как это ты сказал, светилась? А на что похожа другая — та, что поднималась вверх?

Я смежил веки и представил весы. И пересказал ему то, что увидел.

На этот раз весы двигались. Одна чаша постепенно тяжелела, светясь... какими-то искорками, что ли. Другая чаша была намного темнее, хотя мрачно-темная масса как будто начинала... плыть.

Это было незабываемое ощущение! Я никогда не испытывал ничего подобного, никогда не видел мысленным взором подобных картинок. Это чем-то напоминало телевизор — или кино.

— И что ты думаешь обо всем этом? — спросил он меня.

— Черт; возьми! — воскликнул я с юношеским задором. Такое впечатление, что старые стереотипы становятся все легче и легче и постепенно уплывают прочь.

— Фантастика! — воскликнул он.

— Что это может означать? — спросил я.

— Понятия не имею, — ответил он. — Однако звучит здорово — не так ли?

Я мог согласиться с этим — ощущение и в самом деле было незабываемым. У меня будто груз с плеч свалился. Обычный для меня груз беспокойства и забот о будущем исчез, как будто его и не бывало; вместо него я почувствовал... уверенность.

— Так здорово, что вы наконец появились, — заметила Рашель, но заметив мой озадаченный вид, выгнула брови дугой, широко раскрыла глаза и пояснила: — Здорово, что вы наконец-то оказались здесь. Вот здесь. До этого у вас был какой-то отсутствующий вил. Как будто вы находились где-то там, а не здесь.

— Вне обеда, — пояснил я и расхохотался. В ответ раздался всеобщий смех, все согласно закивали головами.

Некоторое время после этого мы сидели в молчании. У меня перед глазами плыли картинки из моего кино; там сбывались мои страстные желания, и общение с людьми проходило таким образом, как я всегда мечтал научиться. Я даже не закрывал глаза. Картинки произвольно всплывали у меня в мозгу и так же свободно уплывали прочь.

— Вот так все и происходит — да? — наконец произнес я. — Именно таким образом вы формируете новые стереотипы — ментальные стереотипы веры в то, что помогает в создании того, что вы хотите в жизни. Изумительно.

— Да, в самом деле, — сказала Рашель.

— Мам, — подала голос Ребекка. — расскажи ему о твоём ежедневнике, книге собственных обязательств.

— Что это такое? — спросил я, оборачиваясь к Рашель.

— А вы вообще-то знаете, что такое ежедневник? — спросила она.

— Ежедневный календарь, в котором расписываются свидания, встречи и всевозможные дела — вроде той книги, о которой рассказывал мне ваш муж?

— Да, — подтвердила она, — совершенно верно. У нас с Бекки в наших ежедневниках есть чистая пластиковая вставка — в нее вставляются с обеих сторон одинаковые листки бумаги так что читать их можно и слева, и справа — с полным описанием всех привычек, которые мы хотим сформировать. Мы читаем их каждый день, утром, как только проснемся, и затем вечером, перед сном. И в течение всего дня, при каждом взгляде в ежедневник я читаю предложение или целый параграф, затем закрываю глаза и представляю себя делающей это или ставшей тем, кем хочу стать — и так раз по 20—30 за день. И уже не один год.

— Вот так я получила своих лошадей, — объяснила мне Ребекка. — В свой школьный ежедневник я вставила пару страничек; на одной был рассказ обо мне самой, имеющей лошадей. А другая была полностью заклеена картинками, вырезанными из книг и журналов. — Ребекка с заговорщическим видом наклонилась ко мне. — Я думала, папа убьет меня, когда увидит, что в книгах о лошадях из нашей библиотеки вырезаны фотографии!

— Я убил тебя, — отозвался отец. — В моем ежедневнике есть картинка, изображающая меня как раз за этим делом! Послышался

дружный хохот.

— Нет, в самом деле, — сказала Ребекка, — я смотрела на них каждый день. Не счесть, сколько раз. И вот однажды, — сказала она, прикрыв шаловливую улыбку рукой. — я глядела на *них* во время урока английского, а учительница тихонько подкралась ко мне сзади и поинтересовалась, чем это я занимаюсь. Я страшно смутилась, но делать нечего, пришлось рассказать правду — что да почему, и по моему она решила, что все в порядке...

— В порядке?! — возмутился отец. — Я сам расскажу, — сказал он, протянув руку над столом и взъерошив волосы на голове дочки, пока она не затанула протестующие: «Ну, Паа...»

— Учительница потрудились на славу, сделав все, что было в ее силах, — сказал он с явной гордостью и наслаждением. — Она поручила всему классу, в котором училась Бекки, написать собственные рассказы о привычках, которые им хотелось бы иметь, принесла журналы — журналы, а не книги! — подчеркнул он, бросив быстрый взгляд на Ребекку, — ...вырезала из них картинки и приклеила их на обратную сторону написанных ими рассказов. Она даже потребовала, чтобы они все включили свои рассказы и картинки в экзамен на высшую оценку по английскому. Я не шучу.

— Что, так и было? — спросил я у Ребекки.

— Да, — ответила она не без мимолетной тени презрения.

— Целый класс? Каждого? — не поверил я.

— Целый класс, — подтвердила Ребекка, и теперь на ее лице и в голосе не осталось и тени застенчивости. Меня явно разыгрывали.

— Как бы там ни было, — продолжила Ребекка. — я получила собственную лошадь где-то месяцев через шесть, после того, как начала изменять свои привычки.

— Неправда, — сказал отец.

— Точно неправда, — согласилась Ребекка. — Не одну, а две лошади.

— Ну да? — в изумлении произнес я.

— Правда, — сказала мне Рашель. — Мы сказали Ребекке, что поддержим ее в желании иметь собственную лошадь, и она у нее появилась. В общем, после школы она убирала навоз и помогала на ферме у наших друзей, здесь неподалеку. У них была превосходная, породистая серая кобыла и ее жеребец, молодая кобыла, не ладившая с другими их лошадьми. Со всеми она лягалась и кусалась, и никто не любил ездить на ней верхом. Они несколько месяцев выставляли ее на продажу, но покупателей не находилось. Слушалась она только Рашель; ну вот, однажды хозяева не выдержали и отдали Ребекке обеих.

— Невероятно! — пробормотал я, откинувшись в кресле; затем наклонился вперед и посмотрел на Бобби.

— А какие же прекрасные и необычные сказки о великих

достижениях расскажешь мне ты?

— Первое место на «ярмарке знаний»... сезон тиболла и победа и чемпионате... мой велик...

— Стоп. Стоп! — воскликнул я. — Мысль я понял. — А интересно узнать, как я приобрела свой дом? - с просила Казуко.

— Остановить ее даже не пытайся. — посоветовал Величайший сетевик.

— Однажды я зашла в него с камерой во время сетевого визита в Нара. — сказала Казуко. — Я вежливо объяснила людям, которые открыли мне дверь, что это самые прекрасные домик и садик, какие мне только доводилось видеть. Я попросила разрешения запечатлеть его, и услышав, что я сама мечтаю о таком же, и о том, зачем хочу заснять его — чтобы использовать пленку для формирования привычки обладания подобным — владельцы были заинтригованы. Они сами предложили заснять меня на дорожке к дому, в садике, в гостиной. Они показали мне весь дом, рассказали его историю, пригласили пообедать с ними. В тот же вечер они согласились работать в Сетевом Маркетинге, — рассмеялась она. — Теперь они оба — мои лидеры. И добрые друзья. Через пару лет после нашего знакомства они захотели переехать к своим детям в Иокогаму и предложили мне купить их дом. Они объяснили, что для них важно, чтобы новый владелец дома любил бы его так же, как они сами, и хранил бы его историю и красоту. Вот я его и купила.

— Урок номер семьдесят четыре выполнен? — спросил хозяин, положив руку мне на плечо. ~ Выполнен, — ответил я.

— Отлично, — скомандовал он, вставая. — Мужчины моют посуду, дамы свободны.

— Он всегда берется мыть посуду, когда чистить нужно только один горшок, — обиженно заметила Ребекка, выходя из кухни.

— Он отличный и замечательный, — добавила Рашель. Казуко поклонилась, улыбнулась и оставила нас за работой.

Глава тринадцатая

Обучение учителей

— А ты играешь в бильярд? — поинтересовался у меня Величайший сетевик, когда мы выходили из кухни.

— Пул? — вопросом на вопрос ответил я.

— Нет, в настоящий бильярд, — ответил он. — Никаких луз, три шара. Два белых — один красный.

Я сказал, что никогда не играл ни во что подобное, хотя несколько раз видел такие столы и всегда интересовался этой игрой.

Он повел меня в другую часть дома, находившуюся за гостиной, в великолепную комнату, напоминающую мужской клуб где-нибудь в Британии или в Филадельфии. Я втайне подозревал, что в любой момент ее могут заполнить пожилые джентльмены с белыми бородками, в смокингах, с сигарами и бокалами с бренди в руках.

Посредине комнаты стоял ярко-зеленый бильярдный стол, казавшийся еще более ярким при свете трех светильников с абажурами, висевших прямо над столом. Сам стол был антикварным произведением — тяжелым и старинным, с резным орнаментом ручной работы вдоль стенок и на ножках в виде копеек с шарами. Сбоку висела медная табличка: «Поздравляем Атония и Ребекку с 30-той годовщиной».

Я перевел взгляд с таблички на него, и он ответил на мой безмолвный вопрос.

— Мать и отец Рашель. Её научил играть ее отец: а она — меня. Как ты уже имел возможность убедиться, она превосходный учитель.

— В самом деле, — согласился я.

— А такая она оттого... — он подал мне одинокий, покатав предварительно по столу взад-вперед два-три раза со словами: «возьми вот этот». — ...из-за желания, чтобы ее ученики превосходили ее. Не важно, какой именно предмет она им преподает — верховую езду, бильярд, Сетевой Маркетинг — она стремится к тому, чтобы вы пошли дальше, чем она. Замечательная женщина, — добавил он с любовью, уважением и нескрываемой гордостью.

Он коротко объяснил мне цель игры: на протяжении партии у каждого из нас был один из двух белых «киевых» шаров, и задача состояла в том, чтобы попасть в два «шара-мишени» своим «киевым» шаром, чтобы набирать очки. Он предварительно показал мне, как это делается, набрав 38 очков, прежде чем промахнулся наконец при «легком, в три отскока» ударе. -

Замечательно. Я сделал шесть ударов, прежде чем уступил место ему.

По ходу игры, перемежавшейся моими вопросами о текущей цели и о том, «английский» или закрученный — мяч послать в данном случае, мы вели беседу обо всем.

На стенах комнаты висели несколько картин, изображающих

охоту, и чучела животных. Он рассказал мне, что не был охотником, хотя и любил Оружие и стрельбу. Глиняных голубей для тренировок он предпочитал настоящим.

— ...Хотя Казуко так и не научилась их готовить, — добавил при этом он.

Животных добыл отец Рашель. Он был спортсменом, и мой хозяин хранил его трофеи больше для памяти, чем по иным причинам.

Я спросил его об отце Рашель.

— Он научил меня стрелять, — ответил он, — а также еще многому... очень, очень многому. То, что я не люблю стрелять в настоящих животных, он рассматривал, как недостаток моего характера. Он был крепким парнем, мужественным, вроде Тэда Рузвельта. Обычно он говорил мне, что поддерживает мою компанию только лишь потому, что Рашель так нежно любит меня. Замечательным он был парнем. Тони был успешен в бизнесе, — добавил он. — Богачом он не стал, но работал, не покладая рук, и хорошо обеспечил и себя, и свою семью. Рашель была их единственным ребенком, и Тони всегда воспринимал ее как старшего сына, наследника. Я ожидал, что он потребует, чтобы я после свадьбы взял фамилию Рашель.

Когда Рашель было 16, она захотела машину — красный «Корвет». «О'кэй, — сказал Тони, — ты его получишь. Но как я смогу убедиться, что ты ее заслуживаешь и будешь как следует заботиться о ней?» Она не смогла ответить, и он сказал, что сам поразмыслит над этим. И он действительно сделал это.

В день шестнадцатилетия он вручил ей маленькую, красиво упакованную коробочку — внутри лежали ключи от нового «Корвета» и клочок бумаги с телефонным номером. Могу себе представить, как она прыгала от радости — представляешь? Я кивнул.

— Ну вот, в конце концов она спросила: «А где же моя машина?» Он ответил, что она стоит в гараже! Рашель бросилась в гараж, и увидела... свою машину разобранную — на части!

Наверное, выглядел я настолько ошарашено, что он повторил сказанное.

— Не шучу — на части! Тим их были сотни! Он купил ей машину в собранном виде, как полагается, а затем попросил местного механика разобрать ее на части — и двигатель, и все остальное — и сложить это все на полу в гараже.

— Потрясающе, — сказал я. В самом деле, я признался ему, что не могу вообразить себе человека, делающего такое!

— Парень, я тоже, — признался он. — Пока не увидел Тони собственными глазами. Так вот, представь себе картину — Рашель, а перед ней разбросаны все эти детали... Отец подходит к ней и спрашивает: «Знаешь, что это за телефон? Это телефон местного механика, который поможет тебе собрать ее вновь. Он ждет твоего

звонка».

— Ну и что сделала Рашель? — спросил я.

— Собрала, конечно, — сказал он как о чем-то само собой разумеющемся. Просидела четыре месяца над ней все вечера и выходные, но собрала. Она водила эту машину 17 лет. Он был прав — заботилась она о ней необыкновенно.

— Чудо, — сказал я.

— Это Тони был чудо, — сказал он, покачивая головой при упоминании о нем.

Услышав «был» я заключил, что его тесть уже умер, но решил не спрашивать об этом.

Он поинтересовался, не хочу ли я взглянуть на ружья, которые дал ему Тони. У меня никогда не было своего — даже в детстве; мать моя была несокрушимым пацифистом. Но меня всегда восхищало мастерство и качество — во всех проявлениях — и ружья, которые он показал мне, показались мне просто волшебными. С первого взгляда можно было оценить их великолепие; от них исходил дух совершенства.

Его гордость и радость оказались комплектом из двух ружей Виттерби — комплектом «он и она», лежащих в деревянном, обшитом зеленым бархатом футляре, принадлежавшем его тестю, 12-зарядное для него, более легкое 20-зарядное — для женщины. Металлические поверхности ружей были украшены гравировкой с охотничьими сюжетами, как и картины на стенах.

Я поинтересовался, стреляли ли они с Рашель вместе; ответ был положительным. Я спросил, кто был лучшим стрелком, и он сказал, что он. Тоша я спросил, не собирается ли он учить Рашель, чтобы та стала лучше, чем он.

— Нет, — ответил он. — У меня и без того достаточно проблем с тем, чтобы стараться держаться с ней наравне, и кроме того, если уж Тони не научил ее стрелять навскидку... можешь быть уверен — ей это просто было неинтересно. Так что я буду стараться стрелять лучше для самого себя — по крайней мере, попытаюсь продержаться еще какое-то время, — засмеялся он и внезапно ошибся с предельно простым шаром.

— Черт, — пробормотал он. — Думаю, Тони пытается сказать мне что-то.

Мы играли, беседуя, что-то около часа. Я играл неплохо, особенно для новичка. Он научил меня технике основных ударов, ложному удару и использованию крученого шара в различных ситуациях. Игра мне очень понравилась.

— Биллиард очень похож на Сетевой Маркетинг, — объяснил он мне. — Во многих отношениях. Это игра позиционная. Конечно, прямой удар очень важен, но нужно продумывать еще два-три удара вперед, или даже больше. Ты хочешь выполнить правильный удар

прямо сейчас... но нужно продумать и следующий, определить местоположение шаров после твоего удара. Если поступать таким образом, можно легко набрать 10,20, 30 очков или даже больше.

— А когда ты загадываешь так далеко, это не мешает сосредоточению? — поинтересовался я.

— Нет, — ответил он. — Ты расширяешь фокус, продолжая его в будущее. — Он выпрямился, отодвинулся от стола и оперся на кий.

— Ты уверен, что видишь огромную картину... как одно действие вызывает другое, и так далее. Это также помогает созданию движущей силы. А когда ты подходишь к построению своего бизнеса с более дальней перспективы, твои цели и приоритеты смещаются, и ты начинаешь сосредотачиваться на долгосрочных планах.

— Например? — поинтересовался я.

— Обучение учителей — вот хороший пример, — пояснил он. — Обычно, когда ты концентрируешься на обучении людей обучению других людей, результат наступает медленнее, чем когда ты просто обучаешь людей тому, как продавать продукт и как спонсировать людей. Это — работа попроще, и приводящая к более быстрым и более внушительным результатам — в смысле увеличения прибыли — по крайней мере, сначала. Но когда ты учишь людей обучать людей, ты переходишь от создания результатов к предоставлению возможности делать это другим.

Это, разумеется, тоже результат. Но он больше и значительней. Тем самым достигается более прочный успех, в твоей организации появляется больше лидеров и больше лидерства, что в конце концов приводит к большей стабильности и большей продуктивности. Помнишь, я рассказывал тебе, как сам начинал? Как я сам добился огромного успеха, но у всех кто со мной работал, бизнес не удался?

— Да. — ответил «

— Ну вот, я говорю примерно о том же, — сказал он.

— Тогда я пришел к пониманию того, как должен работать бизнес, как он зависит от нашей способности эффективно спонсировать людей, знающих, как учить людей обучению других людей — тогда мой бизнес и в самом деле стал развиваться. Полагаю, что мог бы сам обучать людей тому, как нужно писать письма, приводящие к покупке, но это не то, что приводит в действие этот бизнес —• и' уж заведомо не то, что побуждает действовать меня. Я разработал множество убедительных писем, которые люди могут использовать для того, чтобы дать потенциальным покупателям возможность оценить предоставляющуюся им возможность, и мои люди очень успешно используют их. Но после этого — что происходит? После того как они соглашаются взглянуть, что люди делают тогда? — Вопросы задают? — предположил я.

— Ну да! Но о чем? Понимаешь, пока ты не научишься помогать людям открывать или обнаруживать их собственную значимость, цен-

ность и пока это не станет важно для них, ты не сможешь связать свою возможность ни с чем важным и существенным для них. Это не затрагивает их. Ты можешь случайно наткнуться на одного-двух парней, которые обладают самостоятельной мотивацией и уже понимают Сетевой Маркетинг, людей, торговлю — тот уникальный способ, которым мы делаем наш бизнес, понимающих как учить и готовить других, но такие люди — птички редкие.

По большей части тебе придется иметь дело с неопытными людьми и самому превращать их в профессионалов. Тут можно задать хороший вопрос: в «профессионалов чего»? В профессиональных учителей.

Он замолчал ненадолго, смежил веки, и я понял, что он создает картину того, о чем хочет рассказать мне. Я сделал то же самое, надеясь увидеть картину того, о чем он будет мне говорить. Когда я открыл глаза, то обнаружил что он смотрит на меня.

— Что, тебя от моей болтовни в сон потянуло? — спросил он шутливо.

Я объяснил, что делал, и услышал в ответ взрыв раскатистого хохота, эхом отразившегося от обшитых деревом стен и терракотового кафеля бильярдной. — Ну...? — спросил он затем. — И каков результат? — Мне вспомнилась история, услышанная от руководителя семинара Новой Англии. Он рассказывал нашей группе о своем учителе музыки в колледже. В первый же день, когда он, уверенный в своих силах, пришел на урок, учитель поставил перед ним ноты невероятно сложной пьесы и предложил сыграть! Он был убит, это было ужасно! Учитель отправил его упражняться домой.

На следующую неделю он отправился на урок, ожидая играть пьесу, которая была дана для домашней работы. Но вместо этого учитель положил перед ним новую пьесу, еще более трудную. Он полагал, что было ужасно на предыдущем занятии, но в этот раз это было просто нелепо! Это было более чем ужасно. Так продолжалось еще пару недель; он сражался с этими пьесами в классе, упражнялся дома, возвращался и получал новые ноты, в два раза сложнее предыдущих, которые он неделю назад считал невообразимо сложными. В конце концов он был настолько выведен из себя, что высказал все учителю. «Да почему...? Да за что...?» Тогда учитель вытащил ноты того самого, первого произведения, и сказал ему строго: «Играй!» И он сыграл — великолепно!

Он был поражен; тогда учитель положил те ноты, которые дал ему на втором уроке и сказал: «Играй это!» Он опять сыграл — замечательно! Он недоуменно воззрился на учителя, а тот сказал ему: «Роберт, если бы я оставил тебя с твоими приемами, ты так и возился бы до сих пор с самой первой пьесой — и не мог бы сыграть ее как следует. Я не хочу, чтобы ты научился играть одно произведение. Я хочу, чтобы ты играл!» — Вот что я услышал, — сказал я.

Прежде чем ответить. Величайший сетевик посмотрел на меня долгим взглядом — его волнение можно было заметить без труда; затем он поднялся с места и принялся ходить по комнате, сопровождая свои слова оживленным жестикулированием:

— Это фантастическая история! — сказал он. — Это просто великолепно! Она не просто иллюстрирует обучение кого-нибудь просто как... да, как научить человека ловить рыбу, вместо того чтобы дать ему рыбу. Понимаешь, когда ты учишь его ловить, ты кормишь его всю жизнь, вместо одной еды.

Но этот пример еще и иллюстрирует всю суть напряжения — выхода за пределы комфортной зоны. Учащемуся пришлось уйти гораздо дальше, чем он смог бы пройти, предоставленный самому себе. Слушай, это был по-настоящему великий учитель! Хотел бы я иметь такого парня в своем сетевом бизнесе!

— Какого еще парня? — спросила неожиданно вошедшая Рашель у мужа. — Ну что, ты готов к прогулке? — На ней были на этот раз джинсы с шамбри, рабочая рубашка и заношенные холщовые кеды; в таком наряде она была похожа на ученицу.

— Конечно, сейчас только схожу переоденусь, — сказал он; наши по-прежнему был саронг. Я заметил, что я тоже в саронге.

— Да нет, не нужно, — сказала она, мстнув ему джинсы и тапочки с носками.

— Отлично, — сказал он. — Я сейчас переоденусь, а ты пока расскажи Рашель эту историю, которую только что рассказал мне — а затем пошли погуляем вместе, ладно? Я вопросительно взглянул на Рашель.

— Он же просил Вас, — напомнила она. Я указал на свой саронг.

— Ааа, ясно, — сказала она. — А ваша одежда так и осталась в ванной — да?

— Да, — ответил я.

— Пошли, — коротко бросила она, жестом предложив мне следовать за ней. — Возьмем вашу одежду, и тогда вы сможете рассказать мне наконец свою историю.

— Хорошо, согласен, — сказал я, и, как только мой друг нырнул в небольшую ванную, находившуюся рядом с бильярдной, я отправился за Рашель — забирать одежду и рассказывать ей об учителе музыки.

Реакция ее на рассказ была точно такой же, как и у ее мужа. «Прекрасная история!» — сказала она.

— А вы могли бы рассказать мне побольше об обучении учителей? — спросил я, когда мы добрались до ванной. Я забрал одежду и огляделся, чувствуя себя не в своей тарелке — переодеться было негде. Рашель улыбнулась, и сказав «Пожалуйста», вынырнула из комнаты наружу, оставив дверь немного приоткрытой, чтобы мы

могли продолжать беседовать.

Пока я переодевался, она громко, чтобы я мог слышать ее, отвечала на мой вопрос.

— Видели вы когда-нибудь каратиста, разбивающего доски и кирпичи? — спросила она.

— Да, — ответил я.

— Можете представить, куда он направляет энергию удара?

— В центр средней доски, — предположил я.

— Ничего подобного. Ваше предположение логично — но так ничего не получится. Он направляет всю силу удара в точку, расположенную прямо под нижней доской. Вот где весь фокус... цель. Таким образом, каратист уверен, что сила удара преодолеет все доски — и иные препятствия — на его пути.

Вам, разумеется, нужно учить людей использовать продукты и страстно рекомендовать их другим, а они должны знать высшие позиции плана вознаграждений, и кроме того, питать глубокое и постоянное уважение и испытывать гордость за Сетевой Маркетинг — все это имеет значение. Но самое главное — они должны уметь учить других людей преуспевать.

В этот момент я появился из-за дверей, уже в собственной одежде, и голос ее зазвучал для меня в полную силу.

— Этим бесценным качеством обладает практически каждый лидер в нашем бизнесе. Понимаете ли вы, что я имею в виду, когда говорю «стань на точку зрения» кого-то или чего-то?

— Наверное, — ответил я.

— Стать на точку зрения — это... это поддержать его. Рашель засмеялась.

— Очень хорошо, — сказала она. — Именно это я и имела в виду. Это все равно что защищать кого-то — как Королевский турнир в старину, когда рыцари были смелыми. В нашем бизнесе вы поддерживаете тех, кого спонсируете. Вы защищаете их и их успех. Кратчайший и самый прямой путь к этому — научить их учить других.

— Да, в самом деле, — добавила она. — Вы учите их тому, чтобы защищать других, поддерживать. Как раз это и сделал профессор, о котором вы рассказывали, для своего студента. Иногда, предъявляя такие требования, вы заставляете людей терпеть лишения. Иногда можете нанести им рану, особенно, если ваш мозг недостаточно гибок и не привык к этому.

В этом — еще одна выгода от работы над привычками веры. Вы привыкаете намеренно напрягаться, и это делает ваш мозг более гибким, — пояснила она, и в этот момент мы подошли к выходу на улицу, где ее муж уже поджидал нас.

— Итак, ты хотел бы пригласить этого преподавателя поработать в твоей Сети? — спросила она его.

— Конечно; а ты разве не хотела бы? — спросил он.

— У меня уже есть такой, — сказала она, легонько толкнув пальцем в грудь, с игривым ворчанием поцеловала его в щеку, и распахнув дверь, сказала: — Пойдемте гулять, господа.

Глава четырнадцатая

Каков твой следующий шаг?

Пока мы гуляли по извилистой, обсаженной деревьями дороге к дому, солнце уже почти совсем скрылось за горизонтом.

Вечер выдался теплым. Молодые листья деревьев трепетали на легком ветру. Долгое время мы гуляли молча, и единственными звуками, сопровождавшими нас, были приглушенные звуки шагов по темному покрытию дороги.

Я снова вспоминал все, что сделал, увидел и услышал за последние два дня. Два дня! Эти два дня стоили многих недель — да что там недель, много большего!

Я поглядел на моих спутников, которые шли рядом, взяв друг друга за руки. Они были прекрасной парой — красивые, великолепные, сильные, успешные — столь удивительно человеческие — именно такие, каким всегда мечтал стать я. Внезапно я почувствовал, что хочу оказаться рядом с женой Кэти и с детьми.

Тот парень, которым был я сам, сумел спрятаться от них, внезапно подумалось мне, точно так же как я был скрыт от всего вообще. Я легонько вздохнул и взглянул себе под ноги.

— Он размышляет, — прокомментировала вслух Рашель.

— Да, — отозвался ее муж.

— А чего он под ноги смотрит? — поинтересовалась Рашель.

— Змеи, — пояснил муж. — Он нас от змей защищает. Я засмеялся.

— Новые стереотипы, мой новый друг, — сказала Рашель. — В момент, когда Вы замечаете, что, думаете по-старому, добавляя к другой чаше весов — сразу запускайте свое кино. Выбирайте сцену — любую сцену.

— О-го-го... — опять вздохнул я. — Неужели все так просто?

— Так точно, сэр, — ответила она. — Нужно лишь время. Вспомните, как долго Вы нагружали противоположную чашу.

— Да, знаю, — отозвался я.

— Тут случай другой, — вмешался Величайший Сетевик — тоже мужчина, как и я. — Скажи-ка, о чем ты сейчас думал?

— О жене. О детях. О самом себе. И еще о том, что хочу достичь успеха в своем бизнесе, — сказал я, взглянув на них.

— И каким же будет твой следующий шаг?

— Эх, — произнёс я, снова вздохнув и выдохнув теперь весь воздух из легких, полностью опустошив их. На вздохе я откинул голову назад и прикрыл глаза; голова заполнилась неудержимым потоком образов, хлынувших из моего кинотеатра.

Сцены, в которых я со счастливым видом увлеченно беседовал с людьми — людьми, с которыми я прежде предпочитал больше молчать из-за какого-то страха или еще из-за чего-то. С людьми вроде

моего босса. С отцом Кэти — он был крепким орешком. Да и с другими... с незнакомыми, со старыми друзьями, с людьми, которые, как я полагал, и слушать не захотят мои разглагольствования о Сетевом Маркетинге. И вот теперь беседовал с ними, легко, беззаботно, без видимых усилий и явно с успехом — и все они любили меня за это. Восхищались мной. Уважали меня и доверяли мне. Я открыл глаза, когда уже заметно стемнело, и новые картинки пронеслись в моем мозгу. Они пришли на этот раз сами - я ничего не делал, чтобы вызвать их.

Я думал о том, как назначать свидания моей жене и детям. Как заставить собственных детей стать моими тренерами по всевозможным удовольствиям с ними и со мной. Я видел, как мы играем вместе, катаясь на покрытом осенними листьями холме. В Диснейленде, занимаемся вместе верховой ездой, фотографируемся с героями Диснея — Микки-Маусом, Гуффи... Я видел, как мы плескаемся в волнах прибоя... мастерим что-то вместе... играем в снежки... учимся ходить на лыжах... ловим светлячков... смеемся... шутим... держимся за руки... читаем вместе... целуем друг друга на ночь.

Я увидел, как приглашаю Кэти поужинать в романтическом итальянском ресторанчике, как мы удираем вместе с ней на уикенд — увидел ее в новых нарядах, ярких и прекрасных, пышной и великолепной, увидел как прохожие останавливаются и смотрят на нее... испытал гордость при этом... и счастье. Она была такой прекрасной... любимой... сильной... да, и могущественной. Я увидел нас вместе с ней в Европе. Увидел большое кольцо у нее на пальце с таинственно-сверкающим зеленым изумрудом, которое ей всегда хотелось иметь. Я видел нас гораздо более счастливыми, чем были раньше... веселыми... более близкими... больше беседующими друг с другом... участливыми... более влюбленными.

Я увидел себя снова в Кембридже, весело смеющимся с друзьями, играющим с новыми, немыслимыми компьютерами... Увидел, себя настоящим пионером. Я хотел этого... снова, прямо сейчас. Я хотел почувствовать себя человеком, делающим нечто такое, о чем мало кто может даже мечтать — веселым... подтянутым... играющим в великую и славную игру новых открытий и изобретений.

Я увидел себя в новых костюмах, итальянских, английских... с настоящими петлицами... сделанных из самых роскошных, самых чувственных тканей — Выглядел я фантастично! Яркие галстуки, носовые платки под стать... элегантный... с золотым Ролексом... пожимающий руки... замечающий, как другие искоса поглядывают на меня, говорят обо мне... увидел, какого успеха достиг, какой я славный парень... насколько я заслужил свое счастье... и как они сами хотели бы стать такими же, как я.

Я представил себя в Наре, Японии, гуляющим по узенькой,

живописной, мощеной булыжником улочке перед игрушечным домиком Казуко. Я ощущал успокаивающее воздействие ее сада... успокаивающую безмятежность вечности... мир и спокойствие. Я чувствовал себя дома там — на другой стороне земного шара. Мне нравилось, что среди моих друзей есть и она. Я увидел себя в самых разных точках земного шара — в Китае, в России... во всевозможных местах, беседующим с друзьями... радостно встречаемым... ценимым... уважаемым.

Я вызвал в воображении картинку, в которой я разговаривал с группой людей о Сетевом Маркетинге: сидящим, серьезно и искренне разговаривающим с ними. Отвечающим на все их вопросы. Увидел себя обучающим других людей... доходчивым... заботящимся о них... исполняющим их мечты... демонстрирующим им пути достижения таких целей, которые они прежде и вообразить не могли... Я увидел себя вдохновляющим других людей... доказывающим, что и им это по плечу...

— «Взгляните на меня», — говорил я им. — «Если я смог сделать это, если я добился успеха, то и вы можете достичь того же...» — «Давайте...» — «Только измените свою веру...»

— «Запомните, что вы сами можете формировать ее, а значит, вам по силам оживить ваши мечты...» — «Давайте... Присоединяйтесь ко мне. Я остановился и огляделся вокруг. Я был один. Я огляделся, но никого не увидел.

Я улыбнулся... и вздохнул. - «Они все знали», — подумал я. Они знали.

Я один пошел по погруженной в сумерки дороге, окруженный видами и звуками, обычными для деревенского вечера, и парадом картин, проплывавших в моем мозгу.

Я добрался до стоянки в конце дороги, которая была вся залита светом. Под дворником моей машины был зажат большой лист бумаги. Я подошел к машине, вытащил лист и прочитал написанное от руки послание.

“Мы приглашаем тебя переночевать у нас; постель для тебя уже приготовлена. Однако, мы подумали, что ты можешь захотеть отправиться домой и побыть с семьей. На сиденье автомобиля термос с горячим чаем — он поможет тебе сохранить бодрость.

Приходи в отель в следующий четверг. Меня пригласили выступить там. Звони в любое время, когда захочешь Ты очень важен для нас”.

Я поглядел на дом; положив руки на бедра, я слегка поклонился, как уго делала Казуко, и громко произнес:

— Спасибо вам обоим... всем... больше, чем я могу выразить словами... — В самом деле, мне очень хотелось домой. Я сел в машину и поехал домой.

Начало

— «Уже неделя,» — думал я, подъезжая к отелю в четверг после работы. Если бы кто-то мог заблаговременно предупредить меня, что должно случиться то, что случилось со мной, было я бы ни за что не поверил. Затем я поверил в то, что все возможно.

— Ты можешь достичь всего, что твой мозг в состоянии вообразить.

Кто это, Клемент Стоун? Наполеон Хилл? Или... или я? Одно можно было сказать с уверенностью — я убедился, что все, что нужно было сделать — это нужно было начать верить — и достижения за достижениями пойдут сплошным потоком.

С того самого момента, как я поздно вечером в субботу вернулся домой от Величайшего Сетевика, я начал изменять баланс весов в свою пользу — навсегда.

Когда я вошел, дети уже спали, но Кэти еще не ложилась... мы проболтали с ней до рассвета... говорили о моем уикенде, о моих прежних стереотипах и стереотипах новых, о том, во что верит она и на что хочет поменять свои прежние стереотипы... Мы никогда прежде не делали ничего подобного!

Несмотря на смертельную усталость от недосыпания, то воскресенье стало поистине фантастическим днем. Мы выбрались в излюбленное местечко, о котором мы с Кэти знали с тех пор, когда впервые попали сюда. Мы бродили пешком среди деревьев, окруженные носящимися вокруг детьми, затем играли с ними, затем вновь бродили взад-вперед по тропинке. Там находился пруд, давно открытый нами, и мы все отправились купаться — брызгались, плескались, бросали детей в воду... Не припомню, чувствовал ли я себя когда-нибудь столь же свободно... столь легко... так уютно с самим собой и собственной семьей.

Затем мы все вместе отправились в итальянский ресторанчик, в котором прошлым вечером обедали с Величайшим Сетевиком. Официант помнил меня. Метрдотель узнал и сказал, что очень рад видеть меня вновь. Кэти взглянула на меня и удивленно приподняла брови. Черт возьми, мне это понравилось!

О, вы в это не поверите! Помните, мне не удавалось стать спонсором ни для кого? Вспомнили? Так вот неделя — три новых человека! Три! В тот же вечер двое из них пришли на встречу, взяв с собой еще по одному? Я не шучу.

Но и это еще не самое главное. Одним из тех, кого я спонсировал, оказался — мой босс! За день до этого он зашел ко мне в офис как раз перед перерывом на ланч.

— Слушай, парень, — сказал он, — не знаю, чем ты там занимаешься, но я хочу того же прямо сейчас!

Я засмеялся и сказал, что если он заплатит за мой ланч, то получит на год вперед. Он подписал контракт со мной в тот же миг.

Но даже это не все. Босс рассказал, что он уже не один год интересуется Сетевым Маркетингом, но ему доводилось слышать самые противоположные мнения и он на самом деле никогда не понимал его до тех пор, пока я не объяснил. Он сказал, что сразу после колледжа работал учителем, но деньги платили небольшие, да и ему всегда хотелось учить людей тому, как добиться успеха в жизни.

— Сетевой Маркетинг — это звучит великолепно, — сказал он мне, — с чего бы я мог начать?

Изумительно. Все было просто изумительно.

Святая правда — жизнь моя повернулась на 180° всего за пять дней.

Я остановил машину прямо у входа в отель. Крис — привратник, с которым я познакомился неделю назад, выскочил навстречу и открыл дверцу автомобиля, когда я не успел еще заглушить двигатель. Я поздоровался с ними спросил, не мог бы он припарковать мою машину за вон тем сереньким пикапом? Крис ответил, что с превеликим удовольствием. Я спросил, в самом ли деле он собирается в Японию, и он сказал что да. Тогда я предложил пообедать как-нибудь вместе, он с радостью согласился, и мы пожали друг другу руки.

Я вошел в зал отеля, выискивая взглядом своих людей и их гостей. Они уже поджидали меня — и их было на два человека больше, чем я ожидал увидеть! Я с таким увлечением беседовал с ними и расспрашивал их, что даже не заметил человека, стоящего рядом со мной, пока во время перерыва в разговоре не услышал знакомый голос:

— Извините, я только хотел сказать, что выглядишь ты просто великолепно.

Я протянул руку, но он крепко обнял меня, подержал немного, а потом взгляделся в мое лицо.

— Выглядишь ты в самом деле бесподобно, — произнес он. — Ну, как дела?

— Дела даже лучше, чем можно подумать, — ответили ликующим голосом.

Он понимающе покачал головой, а затем расхохотался своим патентованным громовым хохотом.

— Ну, еще бы! — понимающе ответил он, и улыбка его стала даже еще шире.

— Познакомься с моими друзьями, — предложил я. Представив его, я понял по выражению их лиц, что быть представленными на первой же встрече Величайшему Сетевому в мире — об этом никто из них и помыслить не мог. Это было здорово! Я чуть отошел назад, а Величайший Сетевик в мире поздоровался с ними и принялся задавать им вопросы. Пару раз он бросал на меня понимающий взгляд и кивнул, узнав что я, стал спонсором этих людей и что они счастливы

быть здесь. Это было так здорово!!!

Затем он повернулся ко мне и положил руку на плечо.

— Ты учишься невероятно быстро, мой друг, — сказал он.

— У меня превосходный учитель, — возразил я.

— Спасибо, — сказал он с исключительной теплотой и сжал мое плечо. — А теперь, — спросил он, глубоко вздохнув и улыбнувшись, — готов ли ты превзойти своего учителя?

Я взглянул в его глаза. В его глазах невозможно было прочесть никакого выражения — я знал, что его там и не могло быть. Образы потоком хлынули в мой мозг — яркие, живые образы, на которых я представал динамичным, одаренным и всемогущим лидером.

— Да, — сказал я, открыл глаза и взглянул на него.

— Отлично, — сказал он. — Встреча начинается. Садись.

Встреча была одной из лучших, на каких мне доводилось присутствовать. Энергия была ключом, слышались шутки и смех. Ораторы сменяли друг друга, и по лицам своих гостей я понял, что они страшно заинтересованы и увлечены происходящим — и не жалеют, что пришли.

И наконец, представили Величайшего Сетевика в мире, которого зрители встретили овацией стоя, сопровождавшейся одобрительным весельем и свистками.

Он встал перед группой, выражая благодарность за аплодисменты. После того как овация стихла и все уселись, он некоторое время продолжал стоять молча, рассматривая всех нас — всех, кто присутствовал в зале. Казалось, он всматривался в каждое лицо в комнате. Наконец он заговорил.

— Сегодня я покажу вам секрет успеха. Если вы слушали меня по-настоящему внимательно, то обратили внимание — я не сказал расскажу. Я сказал — покажу.

О секрете успеха вы все слышали много раз — и некоторым из вас это помогло невероятным образом изменить свою жизнь, но для большинства из нас просто услышать — это еще недостаточно.

Многие из вас также читали про секрет успеха. И хотя многие много извлекли из прочитанного, одной информации недостаточно, чтобы полностью, коренным образом изменить вашу жизнь и вашу работу.

Помните ли вы, как в детстве учились ходить... или кататься на велосипеде? Вам показали, как это делать.

Вы наблюдали за ходящими взрослыми. Вы видели, как они делают это. Затем кто-то гулял с вами, помогал вам — поднимал, когда вы падали — поддерживал за руки, пока наконец, рано или поздно, вы самостоятельно шагнули, переставили ноги и пошли. Наконец-то вы стали свободны!

Кто-то посадил вас на велосипед и побежал рядом, придерживая его за сиденье — и показал вам, как ездить на нем. И в один

прекрасный момент — может через несколько минут после первого урока, может через несколько часов или даже дней — вы сами поехали на велосипеде. Наконец-то вы стали свободны!

В каждом из этих примеров, хотя вы и знали много о ходьбе и езде на велосипеде, одного этого знания было еще недостаточно. Вы знали все о том, как, но не могли делать сами — пока что. Знания информации еще недостаточно. Собственно говоря, знание не принесло вам особенной пользы.

Оглядываясь на все это, можно предположить, что вы думали, что вы еще не знаете, в чем секрет. Но когда вы получили это знание, когда вы узнали ту вещь, про которую вы думали, что вы ее еще не знаете — тогда вы пошли, тогда вы поехали на велосипеде.

Но если вы внимательно взглянете в собственное прошлое, то обнаружите, что секрет ходьбы и секрет езды не вытекали из вашего знания — как и не вытекали, в свою очередь, и из вашего незнания. Этот особый секрет жил где-то в огромных просторах неосвоенных знаний — я буду называть это так: Вы не знаете того, чего вы не знаете.

Что, я смутил вас? Надеюсь, нет. На самом деле это очень простая идея, но одновременно и мощнейший источник творческой силы и энергии, позволяющий нам достичь любой цели, которую только мы перед собой поставим.

Вся суть ходьбы и езды на велосипеде — в равновесии. Равновесием в чистом виде вы не обладаете — в том смысле, в каком вы обладаете собственным имуществом. Это не то, что вы делаете — хотя и то, и другое требует определенных усилий, чтобы достичь равновесия.

Равновесие — это ваше состояние. Вы либо находитесь в нем — либо нет. Вы либо идете — либо падаете; едете — либо летите оземь. Равновесие — ключ ко всему.

Однажды достигнув состояния равновесия, вы понимаете, в чем тут секрет. Теперь уже никто не сможет отнять его у вас. Он не может быть потерян или выкраден. Даже забыть его нельзя — и хотя могут случаться моменты, коша вы не помните, что вы это помните, они длятся недолго.

Итак — к чему я рассказываю вам все это? Некоторые из вас уже задают себе этот основополагающий вопрос (взрыв оглушительного хохота заполнил комнату). Это я вижу по некоторым лицам. Отлично!

Я рассказывал вам все это... о необходимости видеть... о том, что вы не знаете того, чего вы не знаете... рассказывал о равновесии... только лишь потому, что успех — достижение успеха, успешная работа — это то же самое, что и равновесие. Это состояние существа.

Успех либо есть — либо его нет; третьего не дано. Это уклон либо вверх, либо вниз. Это либо черное, либо белое, и серого нет. Это

как беременность. Так вы добились успеха? Да или нет? Да?

Он замолчал и опять принялся внимательно разглядывать каждого из сидящих. Что касается меня, то я, задав себе этот вопрос, немедленно и громко ответил:

— Да!

Он воззрился прямо мне в глаза.

— Это ты сказал «Да»? — спросил он, сойдя с подиума по ближе ко мне.

— Не мог бы ты подняться сюда? - спросил он. Я шагнул вперед.

— Итак, ты достиг успеха, — подчеркнул он. — Замечательно!

Скажи, когда ты осознал это?

— В воскресенье.

— Вот в это, прошедшее, воскресенье?

— Да, — улыбнулся я. — В прошедшее воскресенье. В аудитории послышались смешки.

— Пожалуйста, подымись на сцену и расскажи нам, что же с тобой случилось.

Я глубоко вздохнул и посмотрел на него; он, улыбнулся и жестом пригласил меня подняться. Я подошел и встал рядом с ним.

Он представил меня собравшимся, попросил для меня микрофон, и когда техник вынес мне микрофон, объяснил как мы познакомились.

Он рассказал собравшимся о человеке, которого впервые увидел всего неделю назад, сидящим в укромном уголке в задних рядах аудитории. Он подробно, в деталях рассказал, как я описал ему состояние собственного бизнеса, какое у меня было настроение, что я собирался делать — именно встречу в прошлый четверг я назвал «своей последней встречей»; я решил покинуть этот бизнес.

Затем он рассказал им об успехе, которого я достиг — о спонсировании новых людей, о новых, вовлеченных в бизнес людях... Он описал людей, пришедших на мою презентацию, описал насколько они были счастливы, что попали на нее... как он говорил с ними, как они рассказывали ему, что открыли для себя Сетевой Маркетинг, обнаружили наконец достойное место и людей, ценящих их, показавших им путь к достижению смысла жизни: они нашли то, что искали многие годы.

Он рассказал аудитории о моих жизненных целях, которыми я поделился с ним; о вещах, которые я ценил в жизни и о том, что они значили для меня и что обеспечивали мне.

Пока он говорил, я почувствовал гордость, — судя по тому, как он рассказывал обо мне, не ощутить гордости за самого себя я просто не мог. В самом деле, слезы полились из моих глаз и я с удивлением обнаружил, что машинально приподнимаю очки, вытирая их. Никто еще не говорил про меня ничего подобного. И никто не делал этого перед несколькими сотнями замороженных слушателей. — ... он вдох-

новлял меня, — сказал он обо мне — я горжусь им, — сказал он. — ... юный Мастер, — назвал он меня. — Я обещал, что покажу вам секрет успеха, — сказал он наконец.

Он положил руку мне на плечо и указал на меня другой рукой:

— Так вот он. В зале повисла звенящая тишина; на меня в упор уставились сотни глаз. Я почувствовал, будто падаю, будто меня куда-то уносит потоком, хотя знал, что ноги мои крепко стоят на покрытом ковром помосте.

Перед глазами у меня возник образ; теперь он был кристально чистым, резким и необыкновенно ярким. Это был зал, заполненный людьми, которых я видел со сцены. Перед Ними на помосте стоял я один. Они стоя аплодировали мне, радовались и благодарили. Я дал им что-то новое, долгожданное... важное для них... что-то, что придало им сил... вдохновило, и они теперь выражали мне свою признательность. Они поднимались на сцену. Они трясли мне руку. Благодарили меня. Рассказывали, как много значит для них мой пример.

Особенно запомнилась мне одна женщина; она пожимала мне руку обеими своими, а затем произнесла:

— Спасибо, огромное спасибо вам за то, что показали мне жизненные цели... что показали, как верить... в себя.

Из созерцания собственного кино меня вывела рука Величайшего Сетевика в мире, которая, как оказалось, по-прежнему лежала у меня на плече; он крепко сжал его, затем отпустил.

— Ты очень важен для нас, — произнес он, *глядя* мне прямо в глаза. — Скажи им, что такое успех. — И он покинул сцену.

В то же мгновение люди повскакивали со своих мест, бешено аплодируя. Все громко и радостно повторяли мое имя. Я был потрясен. Помню, как развел руки и принялся благодарить их, улыбаясь и повторяя:

— Спасибо... спасибо вам большое...

Позади бешено аплодирующей толпы, у двери я увидел его. наши взгляды встретились. Он улыбнулся, и хохот его не смог заглушить даже рев аплодисментов. Он помахал мне рукой и вышел. Изумительно!

Эпилог

Будь я на вашем месте, думаю я захотел бы знать, чем это все обернулось для меня. Все вышло так же изумительно, как я (по крайней мере) и ожидал. Именно так, как и следовало ожидать.

Тот вечер в четверг пять лет назад был первым из долгой, а теперь уже и бесконечной череды вечеров, в течение которых я рассказывал людям, что это значит — добиться успеха. Это то, что я делаю для того, чтобы существовать. Мой бизнес в Сетевом Маркетинге процветает с тех пор, как я начал создавать международную организацию. Работаю в настоящее время над своей третьей книгой — первые две стали промышленными бестселлерами. И хотя подобные вещи точным подсчетам не поддаются, я без сомнения помогаю миллионам людей изменить их жизнь к лучшему; это истинное наслаждение. Я очень счастливый человек.

Во всех областях своей жизни я достиг поразительного успеха. Мои отношения — в особенности с семьей и друзьями — величайший источник наслаждения и удовлетворения в моей жизни. Я богат — миллионер, и теперь уже неоднократный. Я побывал в Японии, Китае и России — и еще во множестве уголков, в которые и не мечтал попасть раньше.

А Диснейленд помните, как я хотел показать его детям? Ну так вот, теперь мы ездим в него дважды в год, и теперь уже не только с собственными детьми. Мы с Кэти набираем группу из 50 детей по программе, которую я и моя Сетевая Организация проводим в рамках помощи обездоленным детям нашего города. Мои собственные дети ведут себя, как радушные хозяева, и им это нравится! Как и мне. А блестящая жизнь? Жизнь без проблем? Ничего подобного! По правде говоря, их стало даже больше. И если мои мечты и мои достижения становились все больше и больше, препятствия тоже росли в размерах и становились все более впечатляющими.

По пути я усвоил еще один урок, которому научила меня жизнь; он дал мне больше свободы, чем практически все остальные. Он прост: То, что проблемы - это плохо, у нас в крови.

То, что проблемы - плохо, это не то, что мы думаем, и не то, что мы чувствуем, и даже не мудрость, которой мы придерживаемся, как истины. Обычно мы так же не задумываемся над этим, как рыбы не задумываются о воде, в которой плавают. Проблемы — плохо. Так уже есть. Так мы устроены. Мы рождаемся... едим...дышим воздухом... и то, что проблемы - что плохо, так же естественно для нас.

По что, если проблемы сами по себе не являются ни хорошими, ни плохими? Что, если они просто существуют? И, если проблемы - это то, что уже имеет место, - попробовать превратить их в то, во что мы захотим, что будет служить нашим интересам и одновременно придавать силы? Что, если из каждой проблемы, стоящей перед нами,

мы будем извлекать урок?

В один прекрасный день, когда я устал от проблем, я решил воспринимать их все так, как Ричард Бах описал в замечательной книге «Иллюзии»:

“Нет проблем, которые не несли бы в себе подарка для тебя. Ты ищешь проблемы, потому что тебе нужны их подарки”.

В тот день, когда я стал воспринимать проблемы, как неожиданные подарки судьбы, жизнь моя превратилась в сплошной праздник... длящийся 365 дней в году!

Собственно говоря, я мог бы целую книгу написать об удивительных подарках, свалившихся на меня после того судьбоносного вечера, когда я впервые встретил Величайшего Сетевика в мире.

Вас интересует, купил ли я в конце концов его дом? Да, купил.

Вы можете вспомнить, что я видел себя сидящим за столом в его кабинете и долго разговаривающим с молодой женщиной? Это случилось уже много раз.

Вас интересует, видимся ли мы? Да, и наши семьи очень дружны.

Они с Рашель пару лет назад переехали на плантацию в Кауаи, Гавайские острова. Ежегодно мы вместе встречаем Рождество; Бобби учится в школе в Германии. Ребекка решила не учиться в колледже; теперь она преподает верховую езду в Вирджинии. Казуко ездит из Нары на Гавайи и обратно. Все здоровы и счастливы. А чего еще можно было ожидать от таких людей?

Когда я сел писать эту книгу, то полагал что сделаю полезную работу, рассказав, как все это случилось. Теперь я уверен, что эту свою задачу выполнил — но передо мной стоит еще один вопрос.

Меня интересует — убедились ли вы, несмотря на все сомнения в собственном невероятном могуществе, с помощью которого сможете изменить собственные стереотипы мышления?

Знаете ли вы, какое чудодейственное влияние окажет это на вашу жизнь — и на жизни того несчетного множества людей, которые столкнутся с вами в жизни?

Всем сердцем, всей душой надеюсь, что — сегодня или в ближайшем будущем — на эти вопросы вы ответите «Да!»; что вы осознаете, феноменальную созидающую энергию и свободу, которую вы имеете, чтобы жить так, как вы выберете.

Я знаю, что рядом с вами нет Величайшего Сетевика. Ладно. Вы получили эту книгу — и даже более того, все остальные замечательные книги, пленки и удивительных людей — знающих, в чем секрет успеха. На самом деле они есть повсюду — и их жизни посвящены тому, чтобы сделать секрет этот доступным для всех. Учителя есть повсюду, они готовы помочь вам. Все, что требуется от вас — продолжать быть готовым — и они немедленно появятся. Когда

ученик готов...

Я сам тому пример — и теперь посвящаю этому все свое время.

Благодарю вас за то, что прочитали мою книгу. Теперь мне хотелось бы поделиться с вами простым секретом, который сослужил мне хорошую службу: Прочитали — перечитайте снова. А затем в третий раз. «Обучение подростков» я прочитал как минимум раз 20 с тех пор, как увидел в то субботнее утро в доме Величайшего Сетевика — и каждый раз находил в ней что-то новое.

Когда вы заново перечитаете книгу, используйте ее как прожектор. По ее страницам рассыпано множество мыслей, идей, наблюдений, которые озарят новым светом миллиарды маленьких сокровищ, что скрываются в ваших собственных мыслях, чувствах, в вашем опыте — и которые, как ваши еще не найденные учителя, ожидают того, что их откроют.

А затем спросите у самого себя: «А что теперь?»

И еще одно. Если вы встретитесь в нашем бизнесе с людьми, которые покажутся... да, которые покажутся вам готовыми разведать, что они не знают, что пока еще не знают — дайте им эту книгу. И этот день может стать для них днем, когда их жизнь неожиданно изменится к лучшему.

Навсегда. Удачи!

Мои наилучшие пожелания всем вам.

Об авторе

Лет шесть назад, когда я был занят строительством нового бизнеса в области Сетевого Маркетинга, мне неожиданно позвонил старый приятель. Он работал в той же компании, что и я, и поинтересовался: не работает ли он случайно в моей организации?

Увы нет, проинформировал я его — Нет. — ...Ясно, у меня к тебе предложение. Мы работаем вместе, я буду рассказывать тебе все, что знаю о нашем бизнесе, ты тоже, в свою очередь, будешь делиться своими знаниями. Могу пообещать, что дело стоящее. Ну как?

Я решил, что это и в самом деле хорошая идея. И продолжаю так думать.

Это партнерство было, да и сейчас остается одним из плодотворнейших в моей жизни.

Он помог мне построить сетевую организацию, которая остается источником внутреннего удовлетворения и гордости — также как и источником шестизначных чеков. Мы помогали друг другу создавать индустриальный журнал Upline — наше любимое детище. Я помог ему написать книгу — и еще до того как он отнес ее в печать, я обратил внимание, что тайком распространяющиеся копии рукописи производят тектонические эффекты в жизнях и сетевых карьерах известных мне людей.

А вначале был всего лишь один плодотворный звонок. 17 лет* — почти половина моей жизни. Не считая собственных родителей и родных, никто не принимал такого активного участия в моей жизни, как Джон Милтон Фогт.

С момента того памятного телефонного разговора Джон служит чем-то вроде моего металлоискателя в Сетевом Маркетинге. У него, как у радара, есть удивительная способность обнаруживать, что есть ценного «там» — твердого, хорошо проводящего — и отфильтровывать находки в бесконечном потоке озарений. Он профессор понимания, и большинство его находок — чистое золото. Мне часто приходится слышать от него, что его талант — не в том, что он хороший учитель, а в том, что он — хороший ученик. Я не знаю, где тут можно провести границу.

В самом деле, намного труднее научить человека ловить рыбу (а следовательно, накормить его на всю жизнь), чем просто поймать ее один раз (и один раз накормить этой рыбой). Джон заставил меня пройти полную программу обучения «ловле рыбы»; при этом ему удалось выловить на моих глазах чудесные, превосходные экземпляры! Для меня этой рыбы было слишком много; можно было бы открыть целую сеть рыбных ресторанчиков (интересно, возможен ли Сетевой Маркетинг на рынке свежих продуктов моря?).

К счастью, я не единственный, кому выпало счастье ловить рыбу на удочку и сетями с Джоном Милтоном. Он стал гигантским

катализатором в мире Сетевого Маркетинга. Благодаря журналу Upline, еще тысячи людей получают ежемесячные уроки рыболовства. Джон стал также скрытой движущей силой (известной обычно как «скрытый автор», «ghost writer») множества индустриальных бестселлеров, бесчисленного количества писем с новостями, тренировочных и вспомогательных материалов.

В разделе «благодарности» Джон выделяет некоторых экстраординарных людей, послуживших прототипами для персонажа Величайшего Сетевика. Что бы я хотел добавить — так это сказать, что на этих страницах множество автобиографического материала самого мистера Фогта. Он — бакалавр Изящных Искусств... с опытом в сфере натуральной пищи и маркетинга... он обожает и ценит культуру Японии и японские ванны, живет в деревне, завел «Книги Обязательств», помогает другим раскрыть и показать собственную значимость, тренирует детей, да и павлины — это тоже его страсть и увлечение.

Как и герой, от лица которого ведется повествование, Джон — «.. весомо изменяет к лучшему жизнь миллионов людей».

Я искренне горжусь и счастлив тем, что этот человек — мой партнер.

Джон Дэвид Манн Шарлоттсвилль. Вирджиния. Июль 1992

Благодарности

— Оох... даже не знаю, что и сказать... все это настолько неожиданно... да, сперва хотел бы поблагодарить Академию...

Я всегда думал, что если бы меня вздумали наградить Оскаром, то со сцены пришлось бы уволакивать силой, а я кричал бы и брыкался — столь многих людей я должен поблагодарить, и я настаиваю на том, чтобы объяснить, за что я должен поблагодарить каждого из них. Итак, поехали.

Во-первых, хотел бы поблагодарить самого себя. Странно, не правда ли? Но это первое, что приходит на ум. И всю прошедшую жизнь я далеко недостаточно высказывал искреннюю признательность самому себе. Вот теперь я это делаю. Джон, это ты вдохновил меня. Спасибо.

Моя мать, Элеанор Хэйберкорн, и детей — Рашель и Джонни — вы найдете почти что на каждой странице этой книги. Благодарю их за то, что они вложили в меня, а следовательно и за эту книгу... Они и есть я — лучшая моя часть.

Мои благодарности партнерам — всем. В особенности человеку, которого я взял на работу в качестве собственного шефа и который рано или поздно станет сенатором от великого штата Вирджиния — Рэндольфу Берду. Мы с Рэндольфом в чем-то отличаемся друг от друга — и я в равной мере люблю и уважаю обоих. Спасибо Джиму Коссерту, Джону Калленчу, Рассу и Карен де-Ван, Биллу и Санди Элсбергам, Тому «Большому-Элу» Шрейтеру (и другому члену совета директоров Сьюзен), Вильяму Ботсфорду, Марте Коллман, Эду Клеммонсу, Ричарду По, Кори Агинштайн, Дорис Вуд, Барку Хеджесу, Стиву Прайсу, донору Джею Кларку и Линде Ризи Янг, Лену Клементсу, доктору Филу Мэдисону, Диане Симмонс, Джеффу Бэйбинеру, Линде Ше, Марку и Рене Ярнеллам, Майклу Мели, Дэвиду Стюарту, Чинке Смит, Рэнди Андерсону, Ог Мандино, Глену Дэвидсону, Роберту и Бонни Багвинам, Роберту Патику... и так далее, и так далее.

Я полагаю, что партнерство и тренировка — залог успеха. Так вот, эти люди — мои партнеры и тренеры.

Последние — но не «последние», эти люди заслуживают особой благодарности:

Кэрол МакКолл и Майк Смит, соучредители Всемирного Института Планирования Жизни; друзья, учителя и мастера-тренеры. Работа Кэрол и Майка - повсюду в этой книге.

Ричард Брук. Его тоже можно обнаружить в этой книге. Спасибо тебе, Ричард.

И наконец, глубочайшая признательность моим самым давним партнерам — Сюзанне Андерсен Фогг и Джону Дэвиду Манну. Лучше умереть самому, чем лишиться кого-то из них. Книга эта стала

возможной благодаря им, так что она — как и вся моя жизнь -
посвящается им и цели их жизни.

Дж. М.Ф.

Содержание

Глава первая. Конец	3
Глава вторая. Говорить правду	11
Глава третья. Секрет раскрыт	15
Глава четвёртая. Киносеанс	19
Глава пятая. Цель больше, чем победа	23
Глава шестая. Учить детей учиться	30
Глава седьмая. Правильно задавать вопросы	35
Глава восьмая. Привычка быть собой	39
Глава девятая. Мастер домоправитель	47
Глава десятая. Свидания со свободой	54
Глава одиннадцатая. Привычки к неверию	61
Глава двенадцатая. Картины веры	65
Глава тринадцатая. Обучение учителей	72
Глава четырнадцатая. Каков твой следующий шаг?	80
Глава пятнадцатая. Начало	83
Эпилог	89
Об авторе	92
Благодарности	94