

# Выбор в пользу отказа

Истории для души



Со Хэджин

Со Хэджин

**Выбор в пользу отказа.  
Истории для души**

«Автор»

2026

**Хэджин С.**

Выбор в пользу отказа. Истории для души / С. Хэджин —  
«Автор», 2026

Вы тащите на себе слишком много только потому, что боитесь отпустить? Эта книга доказывает: отказ может быть не поражением, а самым сильным решением. Через истории о выборе, успехе, вере, человечности, любви и душевной свободе она показывает, как освободиться от зависти, тщеславия, бессмысленной гонки и отношений, которые забирают больше, чем дают. Здесь отказ не равен бегству. Это способ вернуть себе силы и направить их туда, где действительно важен результат. Для тех, кто устал жить с переполненным «рюкзаком» чужих ожиданий: откройте книгу и начните выбрасывать лишнее.

© Хэджин С., 2026

© Автор, 2026

# Содержание

|                                             |    |
|---------------------------------------------|----|
| Предисловие                                 | 5  |
| Глава 1. Успех начинается с выбора          | 7  |
| Глава 2. Хорошее настроение — хорошая жизнь | 29 |
| Конец ознакомительного фрагмента.           | 42 |

# Выбор в пользу отказа. Истории для души

## Предисловие

### Выбор сердца

В жизни мы часто сталкиваемся с такой ситуацией: путь к желанной вершине усыпан редкими цветами и травами, и по пути открываются потрясающие виды. Если вы будете идти, любуясь очаровательными пейзажами, то, скорее всего, не успеете добраться до вершины; если же будете идти, не отвлекаясь ни на что, то пропустите много прекрасного.

Как же нам в таком случае выбрать?

На самом деле ответ прост: осознать свой выбор. Ведь «нельзя иметь и рыбу, и медвежью лапу одновременно». От чего отказаться — от рыбы или от медвежьей лапы? К кому склоняются весы сердца? Все решает только ты сам.

«Если Бог закрывает перед тобой одну дверь, он обязательно откроет тебе другое окно». Многие любят эту фразу, потому что она помогает нам понять: за каждой потерей стоит приобретение, а за каждым приобретением — потеря. Так устроено всё на свете.

В жизни мы всегда с нетерпением жаждем и стремимся к чему-то, всю жизнь суетимся в погоне за богатством и почестями, славой и выгодой. И часто, сталкиваясь с тем, чего мы так жаждем и что действительно стоит иметь, мы чувствуем себя такими уставшими, но даже в этом случае не испытываем ни жалоб, ни сожалений. Но после того, как мы пережили все взлеты и падения жизни, сколько людей смогли осуществить свои мечты, а сколько остались с тяжелым сердцем; сколько людей остались в заблуждении, а сколько с улыбкой принимают непостоянство мира.

Когда-то я читал такую небольшую историю:

Однажды, перед тем как ученики отправились в путь, Сократ раздал каждому из них по таинственному большому мешку, в котором находились мудрость, радость, счастье, скромность, честность, успех, неудача, беспокойство, зависть, гордость, страдание, тщеславие, жадность, слава и богатство... В начале пути ученики ещё не чувствовали тяжести. Но поскольку в мешках было слишком много вещей, они были слишком тяжёлы, а путь предстоял долгий, ученики постепенно не выдержали и были вынуждены отказаться от части содержимого. Итак, ученики отказались от страданий, от гордости, от беспокойства...

На мгновение ученики почувствовали значительное облегчение. Но путь тянулся всё дальше, а их ноги становились всё слабее. Сократ сказал: «Путь ещё длинный, вам придётся отказаться ещё от чего-то, иначе вы не дойдёте до цели». Не имея выбора, ученики снова избавились от зависти, тщеславия, славы и богатства и вдруг почувствовали невыразимое облегчение и радость! Тогда Сократ многозначительно сказал: «Вы наконец научились отказываться от чего-то, ведь в жизни и нужно уметь от чего-то отказываться».

Иногда жизнь заставляет нас отказаться от власти, с открытыми глазами смотреть, как ускользают возможности, и даже, сдерживая боль в сердце, отказываться от любви. Однако отказаться — нелегко, для этого требуется большое мужество. Столкнувшись со многими вещами, которые невозможно осуществить, мужественный отказ становится мудрым выбором. Только без колебаний отказавшись от чего-то, можно с лёгкостью окунуться в новую жизнь, и только тогда появятся новые открытия и переломные моменты. Пушкин в одном из своих стихотворений писал: «Всё преходяще, всё уходит; пусть утраченное станет милым». Иногда утрата — это не обязательно печаль, а, напротив, может стать чем-то прекрасным; утрата — это не обязательно потеря, а, напротив, своего рода самоотдача. Если мы сохраняем позитивный и оптимистичный настрой, то даже утрата может стать милой.

Научиться отказываться — это само по себе выбор: отсеять свои слабые стороны и сосредоточиться на сильных. Отказ — это не отсутствие стремления к прогрессу; умеренный отказ, напротив, служит тому, чтобы двигаться вперёд с большей эффективностью. Как гласит пословица: «Сделай шаг назад — и перед тобой откроется широкий мир». Поняв истинный смысл отказа, мы также поймём принцип: «Что потеряно в одном месте, то найдётся в другом».

Кто-то говорит: «Каждый новый опыт, будь то радость или печаль, требует отказа от прошлого; иначе невозможно осознать ценность настоящего». Действительно, независимо от того, было ли вчера ясно или пасмурно, научившись отказываться, вы обретете в своем завтра новое солнце и более просторное небо, над которым сможете свободно парить!

## Глава 1. Успех начинается с выбора

### Цени каждую минуту

Все говорят о ценности времени, но лишь немногие ценят его на деле.

— Честерфилд

Однажды известный педагог Джон Бенджамин получил телефонный звонок с просьбой о помощи от одного молодого человека и договорился с ним, стремящимся к успеху и жаждущим совета, о времени и месте встречи. Молодой человек пришёл в назначенное время. Дверь в комнату Джона Бенджамина была распахнута, но то, что он увидел, весьма удивило его — в комнате Бенджамина царил полный беспорядок, повсюду валялись вещи. Не дожидаясь, пока молодой человек заговорит, Бенджамин обратился к нему: «Посмотрите на мою комнату — здесь слишком неряшливо. Пожалуйста, подождите минутку за дверью, пока я приведу всё в порядок, а потом заходите». Сказав это, он тихо закрыл дверь. Не прошло и минуты, как Бенджамин снова открыл дверь и радушно пригласил молодого человека в гостиную. На этот раз перед глазами молодого человека открылась совершенно иная картина — в комнате воцарился порядок, а на столе стояли два бокала с только что налитым красным вином, в которых, в легком аромате духов, колыхались мелкие волны.

Однако, не успел молодой человек изложить Бенджамину все свои сомнения и вопросы о жизни и карьере, как тот очень вежливо сказал: «Выпейте этот бокал, и вы сможете уходить». Молодой человек, держа бокал в руке, на мгновение замер, а затем с неловкостью и глубоким сожалением произнес: «Но я... я ещё не успел спросить у вас совета...»

«Этого... разве не достаточно?» — улыбаясь, Бенджамин оглядел свою комнату и тихо произнес: «Ты вошёл уже целую минуту назад».

«Минута... минута...» — задумчиво произнес молодой человек. «Я понял: вы дали мне понять, что за минуту можно сделать многое, за минуту можно изменить многое, поэтому самое главное — ценить каждую минуту и каждую секунду настоящего». Услышав это, Бенджамин с удовлетворением улыбнулся.

Молодой человек одним глотком опустошил бокал с красным вином, несколько раз поблагодарил Бенджамина и, довольный, ушел.

### Позитивный настрой

Насыщенная жизнь — это долгая жизнь. Мы должны измерять жизнь не временем, а поступками.

— Малый Сенека

Однажды профессор Кэмпбелл поставил одному из студентов выпускного курса неудовлетворительную оценку, и этот удар оказался для него очень сильным. Дело в том, что этот студент уже давно составил всевозможные планы на жизнь после окончания университета, а теперь был вынужден от них отказаться, что было для него действительно унижительно. У него было только два выхода: во-первых, пересдать курс и получить диплом только в следующем году; во-вторых, отказаться от диплома и просто уйти.

Узнав о неудовлетворительной оценке, он, несомненно, был разочарован и даже испытывал недовольство по отношению к профессору Кэмпбеллу.

Как и предполагал профессор Кэмпбелл, студент действительно пришёл к нему, чтобы высказать своё недовольство. После того как профессор Кэмпбелл указал на его неудовлетворительную оценку, студент сам признал, что не уделил этому предмету должного внимания.

«Но, — продолжил студент, — все мои предыдущие оценки были выше среднего. Не могли бы вы пойти мне навстречу и пересмотреть решение?» Кэмпбелл четко дал понять, что это невозможно, поскольку данная оценка была выставлена после многократной проверки. Кэмпбелл также напомнил ему, что академическое законодательство запрещает профессорам

изменять уже переданные в учебный отдел ведомости оценок по каким-либо причинам, за исключением случаев, когда ошибка действительно была допущена самим профессором.

Узнав, что оценку действительно нельзя изменить, студент явно рассердился. «Профессор, — сказал он, — я могу без труда назвать 50 человек в этом городе, которые не изучали этот предмет, но всё равно добились успеха. Что такого особенного в вашем предмете! Почему из-за него я не могу получить диплом?»

После того как он высказался, Кэмпбелл промолчал около 45 секунд. Он знал, что лучший способ избежать ссоры — это сделать паузу.

Только после этого Кэмпбелл обратился к студенту: «Во многом вы правы: действительно, многие известные люди практически не знают содержания этого предмета. Вполне вероятно, что в будущем вы добьётесь успеха, даже не прибегая к знаниям по этому курсу, и, возможно, вам никогда в жизни не понадобятся знания, полученные на нём, но ваше отношение к этому предмету оказывает на вас огромное влияние».

«Что ты имеешь в виду?» — переспросил тот.

Кэмпбелл ответил ему: «Могу я дать тебе совет? Я знаю, что ты очень разочарован, я понимаю твои чувства и не виню тебя. Но, пожалуйста, отнесись к этому с позитивным настроем. Этот предмет очень, очень важен, и без искреннего позитивного настроения ничего не получится. Запомни этот урок, и через пять лет ты поймёшь, что это был самый ценный урок в твоей жизни».

Через несколько дней Кэмпбелл был искренне рад, узнав, что этот студент снова пошёл пересдавать курс. На этот раз он получил отличную оценку. Вскоре он специально поблагодарил Кэмпбелла, дав ему понять, как сильно он ценит тот прежний спор.

«Эта неудовлетворительная оценка действительно принесла мне огромную пользу», — сказал он. «Возможно, это прозвучит немного странно, но я даже рад, что тогда не сдал экзамен».

### **Миттеран чудом спасся**

Помните: когда жизненный путь становится крутым, нужно сохранять хладнокровие.

— Линкольн

Президент Франции Миттеран во время Второй мировой войны был одним из лидеров движения сопротивления, его псевдоним — «Моран». Ему часто удавалось чудесным образом обходить ловушки и раз за разом выполнять запланированные задачи прямо у самого носа у врага.

Зимой 1942 года Миттеран намеревался пересечь границу, чтобы уладить одно дело. По привычке он пользовался поддельными документами и прошел немало контрольно-пропускных пунктов. Однако, прибыв на вокзал Мадлен в Мулане, он столкнулся с масштабной облавой: полицейский у кассы внимательно изучал его документы и постоянно листал списки. В списке были зарегистрированы имена опасных элементов из северной и южной оккупированных зон, намеревавшихся рискнуть пересечь границу. Если бы его имя совпало с одним из них, его бы арестовали на месте. Миттеран оказался в опасной ситуации, но сохранял невозмутимое выражение лица, настороженно наблюдая, как полицейский перелистывает страницу за страницей. Внезапно Миттеран увидел в списке свою фотографию. В этот критический момент он хладнокровно наблюдал за выражением лица собеседника и обнаружил, что тот его не раскрыл. Тогда он сделал вид, будто ничего не произошло, и с почтением стоял в стороне, ожидая. Наконец полицейский сказал ему: «Вы можете пройти».

Через несколько месяцев на вокзале Монпанас он вновь оказался в опасности. Миттеран сел на поезд в Анже, и, прибыв на вокзал Монпанас, был задержан сразу же после выхода из вагона. Инспектор по экономическому контролю сообщил ему, что будет проводиться досмотр, после чего отвел его в досмотровую комнату и приказал открыть дорожную сумку. Когда Миттеран не торопясь открыл сумку, инспектор начал её перебирать. Он увидел, что в сумке лежал

дождевик, а когда заглянул глубже, обнаружил револьвер; ещё ниже лежали маленькая бутылочка спирта и маленькая коробочка с одной таблеткой цианида. Всё раскрылось, что делать? Нужно было принять решение на лету. Митран сохранил полное спокойствие и хладнокровие, решив прибегнуть к силе только в случае крайней необходимости. Завершив досмотр, инспектор не стал его арестовывать, а тихо сказал: «Идите! Можете уходить, я занимаюсь только поиском контрабандистов». Так Митран снова преодолел опасное испытание.

### **Непоколебимая вера**

Самый страшный враг — это отсутствие твёрдой веры.

— Ромен Ролан

Летом середины XV века мореплаватель Колумб триумфально возвращался в Испанию из вод у берегов острова Гаити.

Пережившие бурю и волны матросы молча молились на палубе: «Боже, пожалуйста, пусть это ласковое солнце сопровождает нас до самого возвращения в Испанию!»

Но едва флот покинул остров Гаити, как погода внезапно резко ухудшилась. Небо затянуло чёрными тучами, вдали сверкали молнии и гремел гром, а с далекого моря на флотилию обрушилась огромная буря. Это была самая сильная буря, с которой Колумб сталкивался за всю свою морскую карьеру: несколько кораблей уже опрокинуло волнами, и они, мелькнув на мгновение, погрузились в глубины океана. Капитан с трагическим отчаянием сказал Колумбу: «Мы больше никогда не ступим на сушу».

Колумб понимал, что, возможно, их ждет гибель корабля и всех людей на борту. Он сказал капитану: «Мы можем исчезнуть, но эти записи обязательно должны остаться для человечества». Колумб залез в каюту и, несмотря на безумную качку, быстро записал краткое изложение самых ценных данных на бумаге, свернул ее, засунул в стеклянную бутылку, запечатал её и бросил в бурное безбрежное море.

«Однажды эти записи обязательно вынесут на берег Испании!» — уверенно и решительно сказал Колумб.

«Ни за что!» — возразил капитан. «Она может оказаться в желудке рыбы, может разбиться о волны, а может, и зарыться глубоко на дне».

Колумб уверенно ответил: «Может быть, через год или два, а может, через несколько столетий, но она обязательно доплывет до Испании — в этом я твердо верю. Бог может обмануть жизнь, но Он никогда не обманет веру, за которую борется жизнь».

К счастью, Колумб и большая часть его экипажа чудом спаслись во время этого беспрецедентного морского шторма. Вернувшись в Испанию, Колумб и капитан постоянно посылали людей на пляжи в поисках той бутылки, но до самой смерти Колумба бутылку так и не нашли.

В 1856 году море наконец вынесло эту бутылку на берег Бискайского залива в Испании, а к тому времени с момента того морского шторма, с которым столкнулся Колумб, прошло уже более трёх столетий.

### **Жизнь скрипки**

Как только мечта воплощается в жизнь, она становится священной.

— Проктер

Чтобы прояснить жизненные принципы Александра Блока, необходимо кратко рассказать о его биографии.

Поворотным моментом в жизни Александра стало его решение отказаться от перспективной карьеры коммерсанта и полностью посвятить себя музыке. Его родители, хотя и сочувствовали ему и, как и он сам, любили музыку, все же были против того, чтобы он сделал музыку своей профессией. Учитывая его семейное положение, их отношение было вполне понятно.

Дед Александра в течение 40 лет преподавал музыку в колледже Спринг-Хилл в Мобиле, где пользовался глубокой любовью и уважением со стороны преподавателей и студентов, однако его зарплаты не хватало на содержание большой семьи. Отец часто говорил, что если бы

не ум и трудолюбие бабушки, а также её бережливость, семья наверняка бы голодала. Поэтому в их семье при одном только упоминании о профессии музыканта все вспоминали те тяжёлые времена, когда доходы были мизерными, а завтрашний день оставался под вопросом. Родители настаивали на том, чтобы он поступил в университет, но не разрешали ему поступать в музыкальный институт. В конце концов Александр поступил в университет; он помнит, что тогда был довольно рад, ведь он любил скрипку и мог посвящать ей большую часть свободного времени, хотя, конечно, у него было и много других увлечений.

Еще до того, как Александр закончил Колумбийский университет, финансовое положение семьи резко ухудшилось, и Александр почувствовал, что обязан бросить учебу и найти работу; так он оказался в мире бизнеса. Каждый раз, вспоминая этот период, Александр чувствует, что зря потратил годы своей жизни.

Александр никогда не имел намерения принижать бизнес; он просто считал, что не подходит для него. Александр занимался бизнесом исключительно ради заработка. Помимо небольшого удовлетворения от возможности поддержать семью, единственное, что он получал от этой профессии, — это деньги. Этого было явно недостаточно. Александр чувствовал, как годы ускользают от него, словно вода. Неудовлетворенность своей профессией причиняла ему невыносимую боль. Единственной целью Александра было накопить достаточно денег, чтобы сменить профессию и уехать в Европу учиться музыке.

Поэтому Александр каждый день вставал на рассвете, занимался на скрипке, а затем отправлялся на работу в «деловой район», почти на ходу проглатывая приготовленный завтрак, что приводило его бедную маму в ужас. Александр не обедал вместе с коллегами по работе, а всегда искал недорогую закусочную, чтобы быстро перекусить, а потом набросать несколько гармонических этюдов. Александр неустанно зарабатывал деньги и, наконец, копейка за копейкой накопил достаточно средств для поездки за границу. К тому времени финансовое положение семьи улучшилось, и помощь Александра больше не требовалась. Александр бросил бизнес и почувствовал себя свободным, словно освободившийся из тюрьмы заключённый; он отплыл на корабле в Европу и пробыл там целых четыре года. Учёба Александра оказалась гораздо более усердной, чем он себе представлял, но при этом он жил очень счастливо.

Слово «счастливый» не в полной мере отражает настроение Александра. Александр был просто вне себя от радости. Он жил настоящей жизнью. Он был свободным человеком, занимался тем, что любил, и тем, что было ему суждено делать в жизни.

Если бы Александр продолжал заниматься бизнесом, сегодня он, возможно, стал бы довольно богатым человеком, но Александр считал, что его жизнь не была бы успешной. Ради денег он, возможно, отказался бы от всего нематериального, от различных духовных потребностей, которые деньги никогда не смогут купить.

Александр решительно ушел из делового мира, несмотря на все советы родных и близких. Большинство из них привыкли связывать успех с деньгами. Сама мысль отказаться от высокой зарплаты ради идеалов просто воспринималась бы как поступки сумасшедшего. Если бы это действительно так, Александр сказал бы: «Эй! Сумасшедшие — это просто великолепно!»

Деньги, конечно, — это хорошо, но цена, которую приходится за них платить, зачастую бывает слишком высокой.

### **Море и постель**

Люди, наполненные радостью и духом борьбы, всегда с радостью встречают и гром, и солнечный свет.

— Хаксли

На побережье Англии есть рыбацкая деревня, где многие рыбаки живут из поколения в поколение. Каждый вечер, когда небо озаряется тысячами лучей заката, рыбаки поднимают паруса и выходят в море.

Они трудятся не покладая рук круглый год. Иногда, чтобы жители соседних деревень и городков могли поесть рыбы, им приходится рисковать жизнью, отправляясь на ловлю в открытое море.

Когда они отправляются в открытое море, чтобы осваивать новые рыболовные участки, некоторые лодки неизбежно натываются на рифы и тонут, а люди на борту гибнут. Иногда на море поднимаются сильные ветры и высокие волны, которые также уносят некоторые рыбацкие лодки на дно. Всякий раз, когда доносились вести о гибели рыбаков, из тех маленьких соломенных хижин раздавались душераздирающие рыдания — это было очень печально. Хотя безбрежное море часто уносило их жизни, для рыбаков оно по-прежнему обладало огромной притягательной силой. Какими бы ни были риски, они всегда, как обычно, выходили в море на ловлю.

Однажды рыбаки, вернувшиеся с моря, пришли в дом маленького Сельда и сказали его матери, что лодку Сельда поглотила волна и он погиб. Однако, приложив все усилия, они сумели вернуть его лодку.

Узнав о смерти отца, маленький Серд и его мать были подавлены горем и долго рыдали. Но на следующий день маленький Серд отдал лодку корабельному мастеру, и менее чем через неделю тот отремонтировал её.

Вечером маленький Серд пошёл на рынок за сетями и встретил сына помещика. Серд был с ним в очень хороших отношениях и, встретив его, всегда останавливался поболтать. Сын помещика спросил: «Что, ты опять покупаешь сети?»

«Да, завтра я отправлюсь на рыбалку на отремонтированной лодке. А ты пойдёшь?»

— Что? В море? Нет, я не пойду, я боюсь.

— Боишься? Чего же бояться?

«Конечно, боюсь моря. Я слышал, что твой отец утонул на прошлой неделе».

— Да, это так, и что с того?

«Тебе не страшно?»

«Чего тут бояться? Я сын рыбака, а рыбаки не боятся моря».

«А теперь скажи мне, чем занимался твой дед?»

«Он тоже был рыбаком».

«Как он умер?»

«Он вышел в море на рыбалку, попал в сильный шторм и больше не вернулся».

«А твой прадед?» — с удивлением спросил сын помещика.

«Он тоже погиб в море. Он был ещё более смелым рискован человеком: он на своей лодке обогнул Ла-Манш и отправился к восточному побережью Средиземного моря за жемчугом, погрузился под воду и больше не вынырнул».

«Странно, что с вами такое? Все один за другим гибнут в море, а вы всё равно продолжаете выходить на рыбалку», — с изумлением воскликнул сын помещика.

Теперь настала очередь маленького Серда задать вопрос сыну помещика. Он почесал затылок и спросил: «Я слышал, что твой отец тоже умер. Где он умер?»

«Он умер дома, во сне. Ему было уже очень много лет. Когда слуга пришёл разбудить его, то обнаружил, что он уже испустил дух».

«А твой дед?»

«Он тоже дожил до глубокой старости и в конце концов умер от болезни в своей постели».

— А твой прадед?

— Я слышал, что он долго лежал прикованным к постели и тоже умер дома.

«Боже мой! Все они умерли дома в постели, а ты до сих пор живёшь в том же доме и каждый день спишь в постели. Разве тебе не страшно?»

Сын помещика онемел от вопроса и не знал, что ответить.

**Смело вперед**

Настоящее мужество лежит между крайней трусостью и безрассудством.

— Севиантес

У всех товарищей уже появились возлюбленные, но никто не обращал внимания на застенчивую девушку Мэри. Мэри шла по коридору, опустив голову. Судя по её виду, она была в очень подавленном настроении. Ей преградила путь вывеска с надписью «Средства для привлечения противоположного пола»; за ней лежали ленты, а вокруг были разложены всевозможные бантики. На вывеске было написано: «Есть все цвета на свете — выбери тот, который подходит твоей индивидуальности».

Мэри постояла там некоторое время: хотя у неё хватило смелости надеть его, она всё ещё колебалась, разрешит ли ей мама носить этот большой и броский бант. Да, эти ленты были именно такими, какие часто носили её подруги.

«Дорогая, это тебе как нельзя лучше подойдет», — сказала продавщица.

«О, нет, я не могу носить такое», — ответила Мэри, но в то же время ей очень хотелось подойти поближе к зеленой ленте.

Продавщица улыбнулась и сказала: «Ой, у тебя такие милые светлые волосы и такие красивые глаза, девочка, я думаю, тебе пойдёт всё, что угодно!»

Возможно, именно благодаря этим словам продавщицы Мэри надела тот бант на голову.

«Нет, чуть поближе к лбу», — подсказала продавщица. «Дорогая, запомни одно: если ты надеваешь что-то особенное, то должна носить это так, будто никто, кроме тебя, не имеет на это права. В этом мире ты должна держать голову высоко». Она оценивающим взглядом посмотрела на положение ленты и одобрительно кивнула: «Отлично, ой, ты выглядишь просто великолепно».

«Я куплю это», — сказала Мэри. Она удивилась собственному тону, с которым произнесла это решение.

«Если тебе нужны ещё наряды для бала или официальных мероприятий...» — продолжила продавщица. Мэри покачала головой, расплатилась и бросилась к выходу из магазина. Она бежала так быстро, что столкнулась с женщиной, несущей множество пакетов, и чуть не сбила её с ног.

Через мгновение она в ужасе задрожала, почувствовав, что за ней кто-то гонится. Неужели из-за той ленты? Это просто ужасно. Она огляделась по сторонам и услышала, как тот человек зовет её. В испуге она бросилась бежать и остановилась только через квартал.

К своему удивлению, Мэри оказалась прямо перед кафе «Карсон» и поняла, что с самого начала собиралась прийти именно сюда.

Это место знали все девушки в городе, потому что Джек — милый парень, которого все любили, — приходил сюда каждую субботу днём.

Он действительно был здесь, сидел у прилавка с напитками, налил себе чашку кофе, но не стал его пить. «Лини его бросила», — подумала Мэри, — «она пошла танцевать с кем-то другим». Мэри села напротив и заказала чашку кофе. Вскоре она почувствовала, что Джек повернулся и смотрит на неё. Мэри сидела, выпрямившись, с поднятой головой, думая о зелёной ленте на голове.

«Привет, Мэри!»

«О, это же Джек!» — сказала Мэри, притворившись удивлённой. — «Давно ты здесь?»

«Всю жизнь», — ответил он. «И ждал именно тебя».

«Лесть!» — сказала Мэри. Она гордилась зелёной лентой на голове.

Через мгновение Джек сел рядом с ней, словно только что заметив её, и спросил: «Ты сменила причёску или что?»

«Ты всегда так внимательно за мной наблюдаешь?»

— Нет, я имел в виду, как ты подняла голову — будто считаешь, что я должен что-то заметить.

Мэри покраснела: «Это же язвительная шутка, да?»

«Возможно», — улыбнулся он. «Но, может быть, мне даже нравится, когда ты так высоко поднимаешь голову».

Минут через десять — просто невероятно — Джек пригласил её на танец. Когда они вышли из кафе, Джек сам предложил проводить её до дома.

Вернувшись домой, Мэри захотела полюбоваться в зеркале собой с зелёной лентой, но, к её удивлению, на голове ничего не было — позже она узнала, что зелёная лента слетела, когда она столкнулась с тем человеком...

### **Роза: мужество и радость**

Будь сильной, будь смелой, не позволяй отчаянию и пошлой печали одолеть тебя, сохраняй широту духа и спокойствие великой души, переносящей страдания.

— Амичис

Билл работал в одной автомобильной компании. К несчастью, в результате поломки оборудования он получил травму правого глаза; несмотря на оказанную неотложную помощь, глаз спасти не удалось, и врачи удалили ему правый глаз.

Билл раньше был очень оптимистичным человеком, но теперь стал молчаливым и замкнутым. Он боялся выходить на улицу, потому что все всегда смотрели ему в глаза.

Его отпуск продлевали снова и снова, и его жена Тесс взяла на себя все расходы семьи, а по вечерам ещё подрабатывала. Она очень заботилась о семье, любила своего мужа и хотела, чтобы вся семья жила так же, как раньше. Тесс считала, что тень, лежащая на душе мужа, рано или поздно рассеется — это лишь вопрос времени.

Но, к сожалению, зрение Билла ухудшилось и на другом глазу. В одно солнечное утро, когда Билл спросил жену, кто играет в мяч во дворе, Тесс с удивлением посмотрела на мужа и на сына, играющего в мяч. Раньше он мог видеть сына даже тогда, когда тот уходил подальше.

Тесс ничего не сказала, а просто подошла к мужу и нежно обняла его за голову.

Билл сказал: «Дорогая, я знаю, что будет дальше. Я уже осознал это».

У Тесс потекли слёзы.

На самом деле Тесс уже давно знала, к чему это приведёт, но, боясь, что муж не выдержит такого удара, она попросила врача не говорить ему об этом.

Узнав, что скоро ослепнет, Билл, к своему удивлению, стал гораздо спокойнее.

Тесс знала, что Билу осталось не так много дней, когда он сможет видеть свет, и она хотела оставить мужу что-то на память. Каждый день она нарядно одевала себя и сына, часто ходила в салон красоты, и перед Билом, как бы ни было ей грустно, всегда старалась улыбаться.

Через несколько месяцев Билл спросил: «Тесс, почему твой новый костюмчик выглядит так, будто он уже старый?»

Тесс ответила: «Правда?»

Она убежала в уголок, где он не мог её видеть, и тихо заплакала. А цвет её костюма под солнцем сиял яркими красками.

Тесс подумала: «Что ещё я могу оставить мужу?»

На следующий день в дом пришёл маляр, и Тесс решила перекрасить мебель и стены, чтобы в сердце Била навсегда остался образ нового дома.

Маляр работал очень усердно, при этом насвистывая. Проработав неделю, он наконец покрасил всю мебель и стены, и к тому времени уже знал о положении Билла.

Маляр сказал Биллу: «Извини, я работаю очень медленно».

Билл ответил: «Вы каждый день такой веселый, и я тоже рад за вас».

Когда пришло время рассчитываться, маляр занизил сумму на 100 долларов.

Тесс и Бил сказали: «Ты недосчитал».

Маляр ответил: «Я и так получил больше, чем заслуживаю. Человек, которому грозит слепота, и при этом остаётся таким спокойным — ты показал мне, что такое мужество».

Но Билл настоял на том, чтобы доплатить маляру 100 долларов, и сказал: «Я тоже понял, что инвалиды могут зарабатывать на жизнь и жить счастливо».

Ведь у маляра была только одна рука.

### **Мудрость жизни**

Самая твердая решимость порождает высшую мудрость.

— Гюго

Когда Хелен Келлер только родилась, она была нормальным младенцем: видела, слышала и лепетала. Однако одна болезнь сделала её глухонемой. Тогда маленькой Хелен не было ещё и двух лет.

Такой удар, несомненно, был огромным для маленькой Хелен. При малейшем неудачном событии она начинала беспорядочно стучать и бить, грубо хватала еду обеими руками и запикивала её себе в рот. Если кто-то пытался её исправить, она начинала кататься по полу, кричать и вопить — она была настоящей «маленькой тиранкой», не знающей пощады. В отчаянии родители были вынуждены отправить её в школу для слепых в Бостоне и специально нанять учительницу Шалливан, чтобы та заботилась о ней.

Под руководством и заботой учительницы маленькая Хелен постепенно стала сильнее и очень усердно занималась учебой.

Однажды учительница сказала ей: «Греческий поэт Гомер тоже был слепым, но он не утратил веру в себя, а благодаря упорному труду преодолел несчастье и стал величайшим поэтом в мире. Если ты хочешь достичь своих целей, твердо запомни в своём сердце слово „усилия“ — оно может изменить всю твою жизнь, потому что, если ты выберешь правильное направление и будешь упорно бороться, то в этом мире не будет гор, выше которых не сможешь взобраться».

Слова учителя, словно светлый маяк в темноте, озарили сердце маленькой Хелен, и она прочно запечатлела их в памяти.

С тех пор маленькая Хелен во всём прилагала в десять раз больше усилий, чем другие.

Ей едва исполнилось 10 лет, как её имя уже было известно по всей Америке: она стала образцом для подражания для людей с ограниченными возможностями, настоящей сильной личностью.

8 мая 1893 года стал самым счастливым днём в жизни Хелен, а также памятной датой для доктора Белла, изобретателя телефона. В этот день Белл основал знаменитый Международный фонд образования глухих, и именно 13-летняя маленькая Хелен заложила первый камень в фундамент здания фонда.

Было бы неверно и несправедливо утверждать, что у маленькой Хелен не было чувства неполноценности. К счастью, с самого детства в её душе зародилась неугасимая уверенность, которая помогла ей преодолеть это чувство.

Став известной, маленькая Хелен не успокоилась на достигнутом, а продолжала неустанно учиться. В 1900 году эта всего лишь 20-летняя девушка, освоившая язык жестов, рельефный шрифт и голосовую речь и благодаря этим методам обретшая знания, превосходящие знания обычного человека, поступила в Радклиффский колледж при Гарвардском университете.

Первыми словами, которые она произнесла, были: «Я больше не немая!» Поняв, что её усилия не прошли даром, она была вне себя от радости и снова и снова повторяла: «Я больше не немая!»

В 24 года, став первой в мире слепой, глухой и немой, получившей высшее образование, она с отличием окончила всемирно известный Гарвардский университет.

Хелен не только научилась говорить, но и научилась печатать на машинке, писать книги и статьи. Несмотря на то что она была слепой, она прочитала больше книг, чем люди с нор-

мальным зрением. Кроме того, она написала семь книг и лучше, чем обычные люди, умела ценить музыку.

Осязание Хелен было чрезвычайно острым: ей достаточно было слегка прикоснуться пальцем к губам собеседника, чтобы понять, о чём он говорит; прикоснувшись к деревянным частям фортепиано или скрипки, она могла «наслаждаться» музыкой. Она могла различать звуки по вибрациям радиоприёмника и динамиков, а также «слушать песни», слегка прикасаясь пальцами к горлу собеседника.

Если вы когда-нибудь пожимали руку Хелен Келлер, то даже спустя пять лет, когда вы снова встретитесь и пожмете ей руку, она сможет узнать вас по рукопожатию и понять, являетесь ли вы красивым, сильным, остроумным человеком или же вечным недовольным.

История этой женщины, преодолевшей инвалидность, которую обычный человек «не смог бы преодолеть», вызвала во всем мире потрясение и восхищение. В год, когда она окончила университет, на Всемирной выставке в Сент-Луисе был учреждён «День Хелен Келлер».

Она всегда была полна веры в жизнь и любви к ней.

После Второй мировой войны Хелен Келлер с любовью в сердце совершила лекционное турне по Европе, Азии и Африке, привлекая внимание общественности к людям с физическими ограничениями. «Британская энциклопедия» назвала её «самым выдающимся человеком с ограниченными возможностями в истории, сумевшим преодолеть слабость и стать сильной».

Американский писатель Марк Твен отмечал: «В середине XIX века наиболее достойными упоминания фигурами были Наполеон и Хелен Келлер». Что же показывают истории успеха Хелен Келлер, перенесшей тройное страдание слепоты, глухоты и немоты, но сумевшей преодолеть инвалидность и пролить свет на весь мир, а также её учительницы мисс Салливан? Ответ очень прост: если на жизненном пути вы выберете уверенность, любовь и усердие в качестве опоры, то даже самые высокие вершины окажутся у ваших ног, и вы взойдете на вершину жизни.

### **Предвыборная стратегия отца**

У великого человека два сердца: одно — кровоточащее, другое — терпеливое.

— Джауль Гиблен

Победу можно одержать и с помощью доброты, и с помощью терпимости.

Ката вырос в американском штате Техас и с детства был непосредственным свидетелем трёх предвыборных кампаний своего отца. Когда Кате было 4 года, отец баллотировался на должность судьи, и Ката помогал ему раздавать агитационные листовки пожилым людям в здании суда. Но в той предвыборной гонке отец потерпел поражение. В то время у отца была борода, и позже я слышала, что именно она стала причиной его поражения. Один человек даже сказал: «Я ни за что не проголосую за человека, у которого брови растут не там, где надо». На самом деле отец был эрудированным и многогранным человеком, сострадательным юридическим консультантом, и если бы его избрали, он стал бы хорошим судьей.

В 1959 году отец был назначен исполняющим обязанности окружного судьи округа Грейсон, а затем дважды подряд избирался на эту должность. Обе эти избирательные кампании стали для отца суровым испытанием. Отец не происходил из политической семьи, не имел политических связей и не располагал большими средствами для проведения кампании. Соперник отца женился на дочери из богатой семьи и мог использовать деньги для продвижения своей кампании, размещая бесконечные рекламные объявления на телевидении и в газетах, в то время как отец мог агитировать за себя только на предвыборных митингах и банкетах. Конечно, на таких мероприятиях не обходилось и без его соперника: тот щедро разбрасывал в толпу листовки и воздушные шары с предвыборными лозунгами, а отец мог раздавать лишь небольшое количество предвыборных карточек. Средства отца на печать карточек были весьма ограниченными. На карточках была напечатана всего одна фраза: «Я очень благодарен вам за

ваш голос». Тем не менее, в конце концов отец всё же выиграл выборы с довольно большим перевесом. Маленький Ката не совсем понимал, благодаря чему отец одержал победу на выборах.

Четырехлетний срок полномочий пролетел незаметно, и отец снова начал готовиться к предвыборной кампании на следующий срок. Тот богатый тип вновь стал его соперником, но на этот раз он вложил в кампанию гораздо больше средств. В то время Ката учился в шестом классе начальной школы, и племянник соперника отца оказался в одном классе с Катой. Он жестоко издевался над Катой и повсюду рассказывал, что его дядя на выборах нанесет сокрушительный удар отцу Каты. Эти слова глубоко заделали Кату. Но когда Ката рассказал об этом отцу, тот, казалось, стал ещё более уверенным в себе, чем в прошлый раз.

День голосования приближался, и казалось, что всё складывается не в пользу отца. Соперник не гнушался никаких средств, нападая на отца Каты. В газете появилась целая страница рекламы, наполненная ложью, порочащей работу отца за последние четыре года. Друзья и советники посоветовали отцу тоже разместить объявление, и все с нетерпением ждали его решительного ответа. Отец последовал совету и опубликовал предвыборное объявление в местной газете, но в нём он лишь перечислил достижения последних лет, а в конце, как и прежде, написал: «Я буду очень благодарен за ваш голос». В результате отец вновь выиграл выборы.

Выборы отца стали для Каты очень важным уроком в жизни, который показал ей ценность честности. После объявления результатов выборов отец спросил Кату, как поживает тот мальчик, который тогда издевался над ним. Ката ответила, что теперь этот мальчик, как только видит её, опускает голову и выглядит очень смущённым. Она могла бы жестоко отчитать его, но Ката не стала этого делать, потому что в этом не было необходимости. Ката не ответила тем же тем, кто нападал на неё, и никто не остался недоволен. Весь класс радовался за Кату, понимая, что добротой и терпимостью тоже можно добиться победы.

### **Уникальный экзамен**

Энергия в сочетании с упорством способна покорить всё.

— Франклин

1 февраля 1931 года Ельцин родился в деревне Бутка Свердловской области в семье обычных крестьян.

Тяжёлая жизнь закалила в Ельцине твёрдый характер. Поступив в школу, он выделился среди одноклассников своей целеустремлённостью, решительностью и стойкостью.

Еще в юности он мечтал поступить в морской институт, изучал для этого принципы судостроения и усердно прорабатывал толстые учебники. Но впоследствии его привлекла сфера архитектуры, и он поступил на архитектурный факультет Уральского политехнического института.

До этого Ельцин прошел ещё одно необычное испытание. Дело было так: перед экзаменами он поехал домой навестить деда, которому тогда было уже за 70, но ум у него по-прежнему был ясным. Увидев Ельцина, дед сказал ему: «Если ты не построишь для меня что-нибудь своими руками, я не позволю тебе поступать в архитектурный институт. Построй мне во дворе небольшую баню. Ты сам должен заложить фундамент, в одиночку возвести деревянные стены и подготовить бревна для них. Вот и всё, что я тебе скажу. Я ничего больше не подскажу, и даже не думай, что я тебе помогу». Дедушка был очень упрямым человеком и, как и ожидалось, даже пальцем не пошевелил. Ельцин в одиночку работал до изнеможения, особенно когда приходилось возводить бревна для деревянных стен — в одиночку это было очень нелегко: часто, как только он ставил одно бревно, другое падало, и приходилось начинать сначала.

Так он трудился целое лето, и наконец баня была построена. Дедушка строго сказал ему: «Теперь ты можешь пойти учиться на строителя».

Начав работать, Ельцин не только проявил необычайные способности и трудолюбие, но и показал свой присущий ему упрямый и воинственный характер. Его характер не оказал никакого негативного влияния на его карьеру. Напротив, он развивалась довольно гладко, и Ельцин стремительно поднимался по служебной лестнице.

В 1969 году он стал начальником отдела строительства Свердловского обкома. Спустя 7 лет его в порядке исключения повысили до первого секретаря обкома. Ельцин проработал на этой должности целых 10 лет, и только в 1985 году, после смерти Черненко, когда Горбачёв занял пост Генерального секретаря КПСС и начал реформы в Советском Союзе, его перевели на работу в Москву. Этот перевод вскоре привёл его в высшие эшелоны власти Советского Союза.

### **Как высоко может подняться сила мысли**

Перед силой воли всё должно склониться.

— Горький

Бубка — всемирно известный олимпийский чемпион по прыжкам с шестом, удостоенный прозвища «царь прыжков с шестом». Он 35 раз устанавливал мировые рекорды в прыжках с шестом, а два из его мировых рекордов до сих пор остаются непобитыми.

На церемонии вручения «Государственной медали» журналисты задавали ему вопрос за вопросом: «В чём секрет вашего успеха?»

Бубка улыбнулся и ответил: «Все очень просто: перед каждым прыжком я сначала мысленно «перепрыгиваю» через планку».

Как спортсмен, занимающийся прыжками с шестом, Бубка в течение некоторого времени постоянно пытался преодолеть новые высоты, но каждый раз терпел неудачу. Он мучился, расстраивался и даже сомневался в своих способностях.

Однажды он пришёл на тренировку, невольно покачал головой и сказал тренеру: «Я просто не могу перепрыгнуть».

Тренер спокойно спросил: «О чем ты думаешь?»

Бубка честно ответил: «Как только я встаю на линию отталкивания и вижу эту высоко висящую перекладину, меня охватывает страх».

Тренер посмотрел на него и вдруг строго приказал: «Бубка, сейчас тебе нужно закрыть глаза и сначала мысленно «перепрыгнуть» через перекладину».

Эти слова тренера пробудили Бубку, как будто он проснулся от сна. Послушавшись указания тренера, он снова взял шест. На этот раз он без проблем перепрыгнул.

Тренер с удовлетворением улыбнулся и с глубоким смыслом сказал: «Запомни: сначала «перепрыгни» мыслью через планку, и твоё тело обязательно последует за тобой».

### **Подарок от Лейна**

Отказ не означает поражение, но поражение обязательно является следствием отказа.

— Гюго

55-летний Майк Райан когда-то был выдающимся членом британской Королевской экспедиции. Многие знают его имя благодаря одному его необыкновенному подвигу.

В 1976 году он вместе с британской экспедицией успешно поднялся на Эверест. Однако на спуске они столкнулись с сильной метелью.

Не было никаких признаков того, что буря и метель прекратятся, а запасов провизии у них оставалось совсем немного. Если бы они остановились, чтобы разбить лагерь и отдохнуть, то, скорее всего, умерли бы от голода, не успев спуститься с горы; если бы продолжили путь, то из-за того, что большая часть ориентиров была засыпана снегом, им пришлось бы идти в обход, а кислородное оборудование и багаж, которые нес каждый участник, давили бы на них так, что они не могли бы дышать; возможно, они бы упали от усталости, не дожидаясь, пока умрут от голода.

Когда вся экспедиция погрузилась в растерянность, Майк Лейс первым бросил всё своё снаряжение, оставив лишь небольшой запас провизии — он решил идти налегке.

Этот шаг вызвал протест почти всех товарищей по экспедиции: они считали, что даже самый быстрый спуск займет не менее 10 дней, а это означало, что в течение этих 10 дней они не только не смогут разбить лагерь и отдохнуть, но и рискуют переохладиться из-за нехватки кислорода и получить обморожение. В таком случае их жизни будет угрожать серьезная опасность.

Майк Лейн решительно заявил им: «Мы должны и можем поступить только так. В такую погоду ситуация может не улучшиться ни через 10 дней, ни даже через несколько месяцев. Если мы будем дальше тянуть время, все ориентиры, возможно, окажутся засыпанными снегом, и тогда мы окажемся в безвыходном положении. Сейчас мы избавимся от всего лишнего, перестанем питать какие-либо иллюзии и сосредоточимся на одной цели — выбраться из метели. Идя без снаряжения, мы значительно ускорим движение, и если у нас будет вера, у нас обязательно будет надежда на спасение!»

Товарищи по экспедиции последовали его совету: они поддерживали друг друга на протяжении всего пути, терпели усталость и холод, и в результате за 8 дней добрались до безопасной зоны. Как и предсказывали они, суровая погода продолжалась более полумесяца.

Недавно сотрудники Лондонского национального музея обратились к Майку Лейну с просьбой подарить памятный предмет, связанный с тем экспедиционным восхождением на Эверест, и в результате получили несколько отмороженных пальцев ног Лейна. К ним была приложена надпись, написанная им собственноручно: «Настоящие смельчаки — это те, кто в решающий момент осмеливается отказаться».

### **Молоток «Мельдо»**

Только тот, кто с терпением доводит до конца простую работу, способен с лёгкостью справиться с трудной задачей.

— Шиллер

В американском штате Нью-Йорк есть компания «Мелдо», известная всем, от мала до велика. Эта компания начала свою деятельность с производства молотков под брендом «Мелдо». Компания существует уже давно, но история её создания очень проста.

«Сделайте мне, пожалуйста, самый лучший молоток, какой только вы можете сделать», — много лет назад в одной деревне штата Нью-Йорк сказал плотник кузнецу. «Я приехал из другого города, чтобы выполнить здесь работу, но по дороге потерял свои инструменты».

«Каждый мой молоток — лучший, я вам гарантирую», — с полной уверенностью сказал кузнец Дэвид Мелдо. «Но вы готовы заплатить за него такую высокую цену?»

«Да», — ответил плотник. «Мне нужен хороший молоток».

В конце концов кузнец передал ему действительно отличный молоток — пожалуй, лучшего, чем этот, и не было. Особенно заслуживает похвалы то, что отверстие для рукоятки было глубже, чем обычно, и рукоятка прочно входила в него, благодаря чему головка молотка не выскальзывала из рукоятки во время работы.

Плотник был очень доволен этим молотком и не переставал хвастаться своим новым инструментом перед товарищами. На следующий день все плотники, работавшие с ним, прибежали в кузницу, и каждый из них заказал себе точно такой же молоток.

Эти молотки заметил бригадир, и он тоже пришёл заказать себе два экземпляра, причём потребовал, чтобы они были лучше, чем предыдущие. «Этого я сделать не могу, — ответил Мердо, — я изготавливаю каждый молоток так, чтобы он был как можно лучше, и мне всё равно, кто является заказчиком».

Об этом услышал владелец магазина строительных товаров и сразу заказал две дюжины — такого крупного заказа Мельдо ещё никогда не получал.

Вскоре один нью-йоркский купец, проезжая мимо этой деревни, случайно увидел молотки, изготовленные Мердо для владельца магазина скобяных изделий, и силой выкупил их все, а также оставил долгосрочный заказ.

В течение долгого периода работы Мелдо постоянно искал способы усовершенствовать каждую деталь молотка и не относился к нему небрежно только потому, что это был всего лишь молоток. Хотя при поставке на этих молотках не было никаких этикеток с надписями «соответствует стандартам» или «высокое качество», люди, увидев на молотке слово «Мелдо», без колебаний покупали его.

Так небольшой молоток, появившийся в неприметном провинциальном городке, постепенно стал брендовым товаром не только в США, но и во всём мире, а сам Мердо благодаря этим молоткам наконец стал миллиардером.

### **Самый простой способ**

Мудрость не рождается из дипломов, а исходит из неустанного стремления к знаниям на протяжении всей жизни.

— Эйнштейн

Роджер спустился с пристани и увидел людей, ловящих рыбу. Из любопытства он подошел поближе, чтобы посмотреть, какая рыба водится в этих краях, и, о чудо, увидел ведро, доверху наполненное рыбой.

Это ведро принадлежало пожилому мужчине, который с невозмутимым выражением лица вытягивал леску из воды, снимал с крючка рыбу, бросал её в ведро, а затем снова закидывал леску в воду. Его движения больше напоминали работу заводского рабочего, чем поведение рыбака, вслушивающегося в то, есть ли рыба рядом с крючком. Он, без сомнения, знал, что рыба приплывёт.

Роджер заметил, что неподалеку ещё семь человек ловили рыбу, и каждый раз, когда старик вытаскивал из воды рыбу, они громко ворчали, жалуясь на то, что у них по-прежнему в руках пустые удочки.

Так продолжалось полчаса: старик резко тянул леску, сматывал её, а семеро людей ворчали, наблюдая, как он снимает рыбу и снова закидывает леску. За это время ни один из них не поймал ни одной рыбы, хотя они находились всего в десятке метров от старика. Как это интересно!

В чём же дело? Роджер подошёл поближе, чтобы разобраться. Оказалось, что все эти люди ловили на «бросовые крючки» (бросовые крючки — это когда люди опускают в воду набор крючков с грузилами, а затем резко вытягивают их, надеясь, что по счастливой случайности зацепится хотя бы одна рыба из проплывающей мимо стаи). Все эти семь человек отчаянно махали руками под мостиком, пытались поймать какую-нибудь рыбу из проплывающих мимо косяков. А тот старик просто опускал крючок, ждал немного, чувствовал, как леска тянется вниз, и затем резко дергал за леску — и, конечно же, у него ловилась рыба.

Старик ловил рыбу, и секрет его безошибочного успеха заключался в том, что он использовал приманку только над крючком! Как только он опускал леску, рыба начинала клевать на приманку, он чувствовал, как леска шевелится, а затем вытаскивал крючок из плотной стаи рыб — и вот, рыба у него!

Роджера поразила вовсе не простая мудрость старика, а тот факт, что эта толпа бормочущих людей ясно видела, что делает старик, как он использует самый простой метод для достижения потрясающих результатов, но они не хотели учиться, и поэтому ничего не поймали!

### **Выкуп превращается в награду**

Мудрость заключается не только в знаниях, но и в умении применять эти знания.

— Аристотель

Джон — президент одной компании, его ребёнок был похищен. Похитители потребовали выкуп в размере 1 миллиона долларов.

Супруги, долго обдумывая ситуацию, решили обратиться за помощью в полицию. К сожалению, преступники, похоже, уловили методы расследования полиции, и все действия правоохранительных органов находились под их контролем, поэтому полиции так и не удалось спасти ребёнка Джона. Чтобы их ребёнок вернулся домой целым и невредимым, Джон и его жена решили согласиться на требования преступников и выплатить 1 миллион долларов.

По телевизору показывали новости о похищении его ребёнка, а также давали анализ: «Судя по предыдущим случаям, даже если преступники получают этот выкуп, вероятность того, что заложник вернётся живым, остаётся очень низкой».

В этот момент у Джона появилась идея: «Если дело обстоит так, почему бы мне не превратить этот выкуп в награду и не привлечь всех жителей города к спасению моего ребёнка? За большую награду всегда найдутся смельчаки, и, возможно, шансы на спасение моего ребёнка будут выше».

Приняв решение, он сразу же направился на телеканал. Воспользовавшись эфиром утренних новостей, он публично объявил зрителям о похищении своего ребёнка и обратился к ним с просьбой помочь спасти его. Сказав это, Джон высыпал весь миллион долларов на стол ведущего: «Кто бы ни помог мне спасти моего ребёнка, этот миллион долларов выкупа станет наградой за его спасение», — сказал он всем.

Этот поступок Джона сильно удивил всех. Особенно похитителей: увидев репортаж о том, что Джон превратил выкуп в вознаграждение, они совершенно растерялись.

«Джон теперь превратил выкуп в вознаграждение. Мы можем притвориться героями, спасшими ребёнка, вернуть его и тоже получить 1 миллион в качестве вознаграждения», — сказал один из преступников.

Однако главарь бандитов не согласился с этим.

В результате похитители, которые изначально действовали слаженно, из-за внутренних споров и разногласий в конце концов вступили в междоусобную схватку и начали убивать друг друга. Их драка привлекла внимание соседей, и кто-то вызвал полицию.

Полиция задержала банду похитителей и успешно спасла ребёнка.

### **Сосредоточьтесь на своей цели**

Когда вы мечтаете о будущем или сожалеете о прошлом, единственное, что у вас есть — настоящее — ускользает из ваших рук.

— Белок

Любой, кто имеет хоть небольшой опыт торговли акциями, наверняка знает Баффета — самого известного современного американского инвестора и единственного человека в США, ставшего миллиардером благодаря инвестициям в акции.

Баффет на протяжении всей жизни придерживался метода «инвестирования в стоимость», разработанного отцом американского финансового анализа Грэмом, согласно которому ключевыми факторами успешного инвестирования являются реальная стоимость предприятия и уплата разумной и выгодной цены сделки, при этом не следует обращать внимания на то, как будет вести себя фондовый рынок в ближайшем будущем или в дальнейшей перспективе. Баффет делит предприятия на две основные категории: предприятия, производящие товары широкого потребления, и предприятия, производящие товары специального назначения.

Товары широкого потребления — это товары, которые потребители всегда могут приобрести; если цены на такие товары повышаются, то их производство увеличивается. Высокая цена на товар будет без ограничений привлекать конкурентов к его производству до тех пор, пока оно не станет убыточным. Под «особыми товарами» понимаются продукты, которые производит только одна компания, а другие не способны с ней конкурировать. Лучшим примером является ежедневная газета в крупном городе, а также брендовые напитки, такие как «Кока-Кола»: посторонним конкурентам очень трудно соперничать с компаниями, производящими

особые товары. Именно такие компании, производящие особые товары, нравятся Баффету. В 1989 году он приобрел 6,3 % акций компании «Кока-Кола» за 1 млрд долларов, и через три года их стоимость увеличилась в три раза.

В инвестировании Баффет придерживается принципа «меньше целей, но более тщательно выбранных». Он считает, что чем больше компаний в портфеле, тем меньше инвестор знает о каждой из них, поэтому он не поддерживает чрезмерную диверсификацию. По его мнению, диверсификация инвестиций, по сути, является защитной мерой, связанной с недостаточным пониманием инвестором объектов инвестирования. За 40 лет своей инвестиционной карьеры у него было всего 12 инвестиционных целей, но именно они позволили ему занять нынешнее положение.

Прежде чем утвердить новый объект инвестирования, Баффет очень точно оценивает вероятность достижения поставленной цели; только убедившись в абсолютной прибыльности, он приступает к реализации. В 1993 году Баффет приобрел мебельную компанию, пользующуюся большой популярностью среди клиентов в Небраске. Основательницей этой компании была русская иммигрантка, никогда не получавшая формального образования. Когда Баффет встретился с ней, ей было уже 90 лет, но она по-прежнему полна энергии, ежедневно выходила на работу и разъезжала по компании на трехколесном гольф-каре. Однажды Баффет пришёл в её магазин и спросил, не хотела бы она продать ему мебельную компанию. Она сразу же назвала цену — 60 миллионов долларов. Баффет не стал торговаться, а сразу же вернулся в свой офис и выписал ей чек на 60 миллионов долларов. Пожилая дама спросила его, почему он не привлёк к сделке юристов и бухгалтеров, на что Баффет ответил, что доверяет ей.

Только при инвентаризации она обнаружила, что мебельная компания стоит 85,6 миллиона долларов. Однако, раз дав слово, она не захотела нарушать договор, хотя и была очень удивлена, ведь Баффет, казалось, даже не задумывался над этим. Оказалось, что он уже давно точно знал, сколько стоит эта мебельная компания.

### **Действия меняют судьбу**

Мудрость — это всего лишь теория; если её не воплотить в жизнь, она подобна многолепестковой розе: хотя её цвет яркий, а аромат насыщенный, но, завянув, она не даёт семян.

— Шопенгауэр

Известный основатель компании «Мацушита Электрик» Коносуке Мацушита был именно таким человеком, который, определив цель, мог принимать решительные решения. В октябре 1910 года Коносуке Мацушита устроился в акционерное общество по производству электрических ламп в качестве подмастерья по прокладке внутренней электропроводки. Спустя 7 лет он уволился и открыл собственный завод по производству патронов для ламп, что стало началом стремительного развития, в результате которого его компания превратилась в ведущего производителя бытовой техники не только в Японии, но и во всем мире. Как же Коносуке Мацушита, выросший в бедности, сумел «начать с нуля»?

После Мэйдзи-реформ в Японию постепенно стали поступать новые виды транспорта и передовые технологии из стран Европы и Америки. Одним из наиболее привлекающих внимание видов транспорта был трамвай. Мацушита любил прогнозировать, строить предположения и анализировать ситуацию. Он считал, что как только все трамвайные линии будут введены в эксплуатацию, спрос на велосипеды снизится, и будущее этой отрасли не будет обнадеживающим. Напротив, электротехническая отрасль, связанная с трамваями, поскольку способна удовлетворить насущные потребности людей, в будущем обязательно процветет.

Благодаря своей проницательности и дару предвидения он не был скован прошлым и всегда мог проявить решительность в любой ситуации. Это было одним из важнейших факторов успеха Коносуке Мацушита.

Мацушита решительно уволился с работы в велосипедном магазине «Годай», о которой все мечтали, и устроился стажером-электриком в компанию «Осака Дэнто». Несмотря на то что

он не имел ни малейшего представления об электричестве, благодаря своему интересу к этой области обучение давалось ему легко. Мацушита быстро освоил технику монтажа и ремонта и стал опытным самостоятельным мастером. Благодаря отличной работе в 1911 году Мацушита был повышен до руководителя инженерного отдела. Во время работы он усовершенствовал один из новых продуктов, но его начальник отнесся к этому с насмешкой. Мацушита сожалел о том, что его изобретение встретили с пренебрежением, не мог смириться с этим, что нанесло ему душевный удар и вызвало чувство разочарования. Он почувствовал, что даже работая в столь желанной для него компании по производству электрических ламп, он не сможет в полной мере реализовать свои амбиции и талант. Единственным выходом было начать собственное дело. Тогда он арендовал в одном из районов Осаки комнату площадью менее 10 квадратных метров и открыл небольшую мастерскую, в которой работали всего 5 человек, включая супругов Мацушита и их зятя Уэсуэо. Продукцией мастерской стали изобретённые Мацушитой новые розетки для электрических ламп. Так выглядела в самом начале всемирно известная компания «Panasonic».

После открытия небольшой фабрики Мацушиту ждал не удачный старт, а провал. В октябре 1917 года производство розеток для электрических ламп было налажено. Однако за 10 дней было продано всего 100 штук, а выручка составила менее 10 иен. Мацушита не только не получил прибыли, но и полностью потерял свой первоначальный капитал. Жене пришлось заложить одежду в ломбард, чтобы прокормить семью.

Мацушита не испугался возникших трудностей, поскольку верил, что его усилия обязательно принесут настоящую пользу. В конце того же года представился шанс: компания «Каваби» по производству электрических вентиляторов поручила Мацушите изготовить для неё 100 пробных изолированных корпусов для вентиляторов. Для Мацушиты, оказавшегося в затруднительном положении, это было как дождь для засушливых посевов. Мацушита проводил многократные испытания, решил технические проблемы и, работая днём и ночью вместе с женой и шурином, успел сдать заказ в срок, несмотря на приближающийся конец года, причём качество продукции получило высокую оценку. В результате к концу года Мацушита получил прибыль в размере 800 иен.

В марте 1918 года Коносуке Мацушита основал в Нисинода, Кита-ку, Осака, «Мацушита Денки Кикугу Сеисакшо», положив тем самым начало своей успешной предпринимательской карьере. После нескольких десятилетий упорного труда Мацушита наконец превратил свою компанию в огромный международный концерн, специализирующийся на производстве электроники. По масштабам компания уступает в Японии только «Тойоте» и «Хитачи», насчитывает 1,19 миллиона сотрудников, а её активы достигают 49,7 миллиарда долларов США; в рейтинге 500 крупнейших компаний мира она занимает 17-е место. Коносуке Мацушита, начавший с нуля, на протяжении нескольких десятилетий подряд оставался «крупнейшим налогоплательщиком Японии».

### **Человек, идущий за мечтой**

Кратковременные неудачи лучше, чем кратковременные успехи.

— Пифагор

Жили-были американская девушка по имени Сильвия. Её отец был известным пластическим хирургом в Бостоне, а мать — профессором в престижном университете. Её семья оказывала ей огромную помощь и поддержку в становлении, и у неё были все возможности для реализации своих мечтаний. С детства она мечтала стать телеведущей. Она считала, что у неё есть к этому талант, потому что, когда она общалась с людьми, даже незнакомцы охотно шли с ней на контакт и долго с ней разговаривали. Она умела «вытягивать из людей то, что у них на душе». Её друзья называли её своим «личным психологом». Сама она часто говорила: «Если бы кто-нибудь дал мне шанс выступить по телевидению, я уверена, что у меня всё получилось бы».

Но что же она сделала для того, чтобы воплотить эту мечту в жизнь? Ничего! Она ждала чуда, надеясь, что станет телеведущей в одно мгновение.

Сильвия питала нереалистичные надежды, и в результате никакого чуда не произошло.

Никто не пригласит человека без опыта на должность телеведущей. К тому же руководители программ не заинтересованы в том, чтобы искать таланты на улицах — обычно это таланты сами идут к ним.

Другая девушка по имени Синди, напротив, осуществила свою мечту и стала известной телеведущей. Синди добилась успеха именно потому, что знала: «Бесплатного обеда не бывает», и что любой успех нужно завоевывать собственными усилиями. У неё не было такого надёжного источника дохода, как у Сильвии, поэтому она не сидела сложа руки в ожидании удачи. Днём она работала, а по вечерам училась на вечерних курсах факультета искусств в университете. После окончания учебы она начала искать работу, обойдя все радио- и телестанции Лос-Анджелеса. Однако менеджеры везде давали ей примерно один и тот же ответ: «Мы не нанимаем тех, у кого нет нескольких лет опыта».

Но она не стала сдаваться и не стала ждать, пока возможность сама найдёт её, а пошла на поиски. Несколько месяцев подряд она внимательно читала журналы по радио и телевидению и, наконец, наткнулась на объявление о вакансии: небольшой телеканал в Вашингтоне искал девушку для прогноза погоды.

Синди была уроженкой Калифорнии и не любила север. Но для неё не имело значения, будет ли солнце или пойдёт дождь — она хотела найти работу, связанную с телевидением, и была готова заниматься чем угодно! Она воспользовалась этой возможностью и отправилась в Вашингтон.

Синди проработала там два года, а затем устроилась на телеканал в Лос-Анджелесе. Еще через пять лет она наконец получила повышение и стала ведущей программы, о чем так долго мечтала.

### **Студентка факультета изобразительного искусства**

Вся сила человека — это лишь смесь терпения и времени; так называемый сильный человек — это тот, кто обладает волей и умеет дожидаться подходящего момента.

— Томас Фуллер

Одна девушка, только что окончившая факультет изобразительного искусства, очень интересовалась тканями и узорами для одежды и решила попробовать свои силы в этой сфере. Однако вначале пробиться в эту отрасль было очень сложно, поскольку и дизайнеры одежды, использующие ткани, и фабрики по пошиву одежды уже имели своих постоянных поставщиков, к которым они привыкли. К совершенно незнакомой, да еще и начинающей дизайнеру тканей у них просто не было никакого интереса.

Девушка, взяв с собой целую стопку своих работ, над которыми она долго и усердно трудилась, пришла в компанию известного модельера. Помощник дизайнера сначала хотел отделаться от неё, но, увидев её жаждущий взгляд, не смог устоять и сказал: «Ладно! Я отнесу их нашему дизайнеру, пусть посмотрит».

Через некоторое время помощник дизайнера вышел и сказал девушке: «Дизайнер говорит, что у нас слишком много эскизов, и у него просто нет времени их просматривать».

Девушка снова отправилась на швейную фабрику, но результат оказался таким же. Она повсюду наталкивалась на отказ и была очень расстроена, но решила, что должна продолжать. Она думала, что, если выбрать правильный подход и не переставать пробовать, ей обязательно удастся выйти из тупика.

Однажды девушка пришла на автограф-сессию известной певицы, у которой было множество поклонников. Девушка втиснулась в толпу фанатов и тоже смотрела на певицу с выражением глубокого восхищения. Когда наконец настала её очередь получить автограф, она достала из рюкзака несколько образцов ткани и эскизы и сказала певице: «Я так вами восхи-

щаюсь! Очень хочу создать для вас красивую одежду. Пожалуйста, поставьте мне автограф на этих кусочках ткани». Девушка приняла вид преданной поклонницы.

Звезда посмотрела на ткани и эскизы и сказала: «Вау! Как красиво! Пожалуйста, свяжись с моим костюмером, я хочу сшить одежду из этих тканей. Вот её номер телефона, скажи, что я послала тебя к ней».

Девушка радостно ответила: «Отлично! Я пойду завтра».

На следующий день ранним утром девушка пришла в компанию известного дизайнера, где ей ранее дали отказ.

Девушка достала ткани с автографом певицы и сказала помощнику дизайнера: «Она попросила меня прийти к вам, она сказала, что хочет сшить одежду из этих тканей».

Ассистент дизайнера не пробыл в кабинете и нескольких минут, как известный дизайнер вышел к ней с широкой улыбкой на лице. Так девушка вошла в эту индустрию и с каждым днём становилась всё более популярной среди клиентов.

### **Умение замечать жизнь**

Гармоничное применение наблюдений и опыта в жизни — это и есть мудрость.

— Гончаров

В 1926 году 17-летний Лэнд был студентом первого курса Гарвардского университета. Однажды вечером он шёл по оживлённой улице Бродвей, и фары проезжающих мимо него автомобилей слепили его так, что он не мог открыть глаза. Внезапно у него возникла идея: а нельзя ли как-то сделать так, чтобы фары освещали дорогу впереди, но при этом не слепили глаза пешеходам? Ему показалось, что это очень практичная задача. Лэнд сразу же приступил к делу: на следующий день он оформил в университете отчисление, чтобы полностью посвятить себя исследованиям в области поляризационных автомобильных фар.

В 1928 году Лэнд наконец изготовил свою первую поляризационную пленку. Он поспешил подать заявку на патент, но, к его удивлению, на этот патент уже подали заявки четыре человека. Его первый плод кропотливого труда оказался напрасным. Спустя три года удалось разработать усовершенствованную поляризационную пленку, и в 1934 году патентное ведомство наконец выдало Лэнду патент на поляризационную пленку — это был его первый патент.

В 1937 году Лэнд основал компанию «Полароид». Кого-то познакомили с крупными бизнесменами с Уолл-стрит, которые высоко оценили талант и работоспособность Лэнда и предоставили ему кредит в размере 375 000 долларов, надеясь, что он сможет применить поляризационные фильтры во всех автомобильных фарах США, чтобы снизить количество ДТП и обеспечить безопасность пассажиров.

В 1939 году компания «Палит» произвела настоящий фурор на Всемирной выставке в Нью-Йорке, представив стереоскопический фильм. Зрители могли попасть в зал только в очках, произведенных этой компанией, что принесло ей огромную прибыль.

Однажды Лэнд фотографировал свою дочь. Девочка с нетерпением спросила: «Папа, а когда я смогу увидеть фотографию?» Эти слова тронули Лэнда, и после многих лет исследований он наконец изобрел фотоаппарат с мгновенной печатью, который назвал «Polaroid». Этот фотоаппарат мог проявить фотографию за 60 секунд, поэтому его ещё называли «60-секундным фотоаппаратом».

Когда компания «Полароид» только была основана в 1937 году, её оборот составлял 142 тысячи долларов; уже в 1941 году он достиг 1 миллиона долларов, а в 1947 году — 1,5 миллиона долларов, что в 10 раз превышало показатель десятилетней давности. После выхода «фотоаппарата Polaroid» на рынок объем продаж компании резко вырос с 1,5 млн долларов в 1948 году до 67,5 млн долларов в 1958 году, увеличившись в 40 раз за 10 лет.

Однако Лэнд не остановился на достигнутом: позже он создал новую недорогую камеру, позволяющую сразу же получать цветные фотографии. Лэнд говорил: «Предприятие должно не только постоянно выпускать новые продукты, улучшать жизнь людей и приносить им удоб-

ства, но и задумываться о том, что делать дальше. Тогда компания не будет стоять на месте и всегда будет полна энергии». Когда людей спрашивали о секрете успеха Ланда, он лишь улыбался и отвечал: «Я верю в творческий потенциал человека — он безграничен. Нам нужно лишь раскрыть его, и тогда нет ничего невозможного».

### **Бросить шляпу через забор**

Великие дела коренятся в упорном и неустанном труде, в том, чтобы посвятить себя делу всей душой, не боясь трудностей.

— Рассел

Однажды Том, перебирая пожертвования для благотворительной распродажи в пользу школы, случайно наткнулся на коробку с набором деталей для сборки модельного корабля. Её много лет назад подарил ему друг, и до сих пор он её так и не открыл.

Это напомнило Тому о некоторых делах, которые он должен был сделать уже давно, но так и не сделал. Такой человек, как он, нерешительный и медлительный, в конце концов не сможет добиться чего-то значительного.

Том взял коробку в руки и стал рассматривать её со всех сторон, а в его воображении возник образ настоящей лодки, которая принадлежала его отцу в молодости, — «Дикси». Том никогда не видел эту любимую лодку отца своими глазами, но в семейном альбоме было несколько пожелтевших фотографий: отец стоял на своей лодке, прижавшись к рулю, с гордым видом. Долгое время Том не знал, куда же делась эта красивая белая моторная лодка. Когда Тому исполнилось чуть больше десяти лет, однажды отец настоятельно убеждал его сделать то, от чего тот всегда уклонялся и чего боялся: «Брось свою кепку через забор», — сказал он. «Я не понимаю, что вы имеете в виду», — ответил Том.

Отец рассмеялся: «Когда ты сталкиваешься с рядом заборов, через которые трудно перелезть, сначала брось туда свою кепку. Тогда тебе придётся придумать, как добраться до той стороны забора». Он смеялся, вспоминая прошлые времена: «Именно так я и оказался в Чикаго».

Отец вырос в городе Расин, штат Висконсин. Расин находится примерно в 60 милях к северу от Чикаго. Тома всегда удивляло, как отец смог оставить семью и близких и в одиночку переехать в этот большой город.

«Мне тогда было всего 20 лет, — сказал отец, — кроме той лодки у меня не было ничего. Одним летним утром я собрал несколько своих вещей, сел за руль „Дикси“ и направился на юг, пока не пришвартовался в чикагском порту Белмонт. На следующий день я пошел в город искать работу. Работу найти было трудно, и я чуть не отказался от своей мечты, чуть не развернул лодку и не отправился домой. Но я «бросил шляпу через забор», — вздохнул он и продолжил: — Я продал «Дикси». Чтобы обосноваться в Чикаго, мне нужны были деньги. Без лодки у меня не осталось пути назад».

О том, что было дальше, Том знал: он устроился на работу в группу компаний Эдисона; на одном из балов познакомился с моей матерью; и, наконец, добился успеха в Чикаго и стал жить в достатке. Но больше всего Том не мог забыть урок, который извлек из опыта своего отца: только вложив все силы, можно добиться успеха. Продав «Дикси», у отца не осталось другого выбора, кроме как вложить все свои силы в дело построения новой жизни. Эта истина подтверждалась бесчисленными подобными ситуациями в их жизни. Совершив какой-либо решительный шаг, ты ставишь себя в положение, где исход неизвестен, и тогда тебе приходится применять все возможные способы, чтобы «перелезть через забор».

### **Дайте себе шанс**

Для достижения успеха усердный труд и пережитые неудачи важнее таланта — это заставляет нас ценить успех, который дается нелегко.

— Лайд

Ричардсон, будучи игроком футбольной команды Балтимора, уже заставил многих молодых людей поверить, что у него престижная работа, но ему приходилось содержать двоих детей

и беременную жену на годовую зарплату в 9 750 долларов. Он попросил повесить ему зарплату на 250 долларов в год, но получил отказ.

Ричардсон вернулся со всей семьёй в родной штат Южная Каролина. В то время он мечтал только о том, чтобы заняться собственным делом, но не имел чётких и конкретных планов. Когда старый друг по университету предложил ему вместе купить закусочную, специализирующуюся на гамбургерах, он решительно действовал и стал партнёром в этом деле. Так Ричардсон начал работать по 12 часов в день, жаря гамбургеры и обслуживая нетерпеливых клиентов; кроме того, каждый день перед открытием ему приходилось чистить плитку и мыть пол. Работа была действительно тяжелой, но через месяц Ричардсон приносил домой всего 417 долларов. Он был измотан и разочарован, но не хотел сдаваться. Используя стратегии, которым он научился на футбольном поле, он сосредоточился на повышении эффективности своего заведения: он требовал от своих сотрудников быть приветливыми и дружелюбным, а цены на еду делал разумными, чтобы люди могли себе её позволить. Так дело пошло в гору. Ричардсон и его партнёр приобрели ещё несколько франшиз, а сам он по-прежнему работал с прежним усердием.

Сегодня Ричардсон возглавляет крупнейшую в США компанию по поставке продуктов питания, годовой оборот которой составляет 3,7 миллиарда долларов. Ричардсон, который в своё время ушёл из Национальной футбольной лиги за 250 долларов, стал главой инвестиционной группы. Говоря обо всём этом, Ричардсон отметил: «Если бы я не работал усердно и не рисковал, я бы никогда не достиг того, чего достиг сейчас». В интервью Ричардсон также рассказал радиожурналисту историю, которая вдохновила его. Эта история о офицере Фрэнке:

Фрэнк сидел в своей унылой палате и безучастно смотрел на рождественскую ёлку. Осколок гранаты попал ему в левую голень, и врачи назначили операцию по ампутации ноги.

Фрэнк окончил Вест-Пойнт, где был капитаном бейсбольной команды, и планировал сделать военную службу делом всей своей жизни. Но теперь, казалось, уход в запас стал единственным выходом. Он знал, что тяжело раненные военные редко возвращаются к боевым обязанностям.

После операции Фрэнка больше всего огорчало то, что он полностью утратил свою боевую энергию на бейсбольном поле. Во время еженедельных матчей он мог только отбивать мяч, а бегать по базам за него приходилось другим. Однажды, когда он ждал своей очереди на отбивание, он увидел, как один из товарищей по команде, спотыкаясь и поскользываясь, занял третью базу. В тот момент он подумал: «Если я тоже попробую бежать по базам, то, в худшем случае, будет так же, как у него!» Поэтому, отбив мяч, он оттолкнул товарища, который должен был бежать за него, и, сдерживая боль, сам, прихрамывая, побежал. Добежав до отрезка между первой и второй базами, он увидел, что игрок соперника уже поймал мяч и готовится бросить его игроку, защищающему вторую базу. Он закрыл глаза и приказал себе, не оглядываясь, скользнуть головой вперёд на третью базу. Услышав, как судья прокричал «Сейф!», он улыбнулся победной улыбкой.

Спустя несколько лет Фрэнк должен был возглавить эскадрон на учения в местности со сложным рельефом. Его начальство беспокоилось, сможет ли он справиться с этой задачей из-за ампутации голени, но Фрэнк заверил их, что сможет, и сказал: «Это даже сблизит меня с солдатами. Если мой протез увязнет в грязи, я скажу им, что это потому, что у меня нет двух целых ног».

Сегодня Фрэнк — генерал в звании четырехзвездочного генерала, который не только может бегать, но и уверенно ездит на велосипеде. Он говорит: «Потеря ноги научила меня одному: степень ограничения, налагаемого на человека его недостатком, может быть как большой, так и маленькой — всё зависит от того, как ты сам к этому относишься и как с этим справляешься. Главное — сосредоточиться на том, чтобы использовать свои сильные стороны, а не постоянно думать о своих недостатках».

### Самооценка

Уверенность в себе даёт тебе смелость бросить вызов любым трудностям; она также помогает находить выход из сложных ситуаций и избегать опасностей; и, что особенно важно, она позволяет завоевать доверие окружающих, что, в свою очередь, способствует твоему успеху.

— Рокфеллер

Пять лет назад Стивен Альфа занимался небольшой торговлей сельскохозяйственными инструментами. Он вел обычную, но достойную жизнь, которая, однако, не была идеальной. Его дом был слишком мал, и у них не было денег на то, чтобы покупать то, что они хотели. Жена Альфы не жаловалась; очевидно, она просто смирилась со своей судьбой, но не была счастлива.

Но в глубине души Альфа испытывал всё большее недовольство. Когда он осознавал, что его любимая жена и двое детей не живут в достатке, его сердце сжималось от боли.

К счастью, сегодня всё кардинально изменилось. Теперь у Альфы есть красивый новый дом на участке площадью два акра. Ему и его жене больше не нужно беспокоиться о том, смогут ли они отправить детей в хороший университет, а его жена больше не испытывает чувства вины, когда тратит деньги на одежду. Вся семья даже планирует отпуск в Европе. Альфа начал жить по-настоящему.

Альфа говорит: «Все это произошло благодаря тому, что я воспользовался силой веры. Пять лет назад я услышал, что в Детройте есть вакансии в сфере сельскохозяйственного обслуживания. В то время мы еще жили в Кливленде. Я решил попробовать, надеясь заработать побольше. Я прибыл в Детройт в воскресенье утром, но собеседование в компании было назначено только на понедельник. После ужина я сидел в номере отеля и тихо размышлял, когда вдруг почувствовал, насколько я себе противен. «Почему это происходит?» — спросил я себя. «Почему неудачи всегда преследуют именно меня?»»

Альфа не знал, что именно подтолкнуло его в тот день к такому поступку: он взял бланк отеля и написал несколько имен людей, которых он очень хорошо знал и которые в последние годы значительно превзошли его. Они получили больше власти и более высокие должности. Двое из них были фермерами из соседних угодий, которые теперь переехали в более благоприятные отдалённые районы; двое других — бывшие работодатели Альфы, а последний — его шурин.

Альфа спросил себя: в чём же заключаются преимущества этих пяти друзей? Он сравнил свой интеллект с их интеллектом и пришёл к выводу, что они не умнее его, а в плане образования, честности, личных качеств и т. д. у них также не было никаких преимуществ. Наконец, Альфа догадался о ещё одном факторе успеха — инициативности. Альфа был вынужден признать, что в этом отношении его друзья превосходили его.

Было уже почти три часа ночи, но ум Альфы по-прежнему оставался совершенно ясным. Впервые он обнаружил свою слабость. Глубоко заглянув в себя, он понял, что отсутствие инициативности объясняется тем, что в глубине души он не ценит себя.

Альфа просидел остаток ночи, вспоминая всё прошлое. С тех пор, как он себя помнит, Альфе всегда не хватало уверенности в себе; он обнаружил, что в прошлом он постоянно создавал себе проблемы, постоянно повторяя себе: «Не получится, не получится, не получится!» Он всегда подчеркивал свои недостатки, и почти всё, что он делал, свидетельствовало об этой самооценке.

Наконец Альфа понял: если ты сам себе не доверяешь, то и никто другой тебе не доверяет!

Тогда Альфа принял решение: «Я всегда считал себя гражданином второго сорта, но с сегодняшнего дня я больше так не буду думать».

На следующее утро Альфа по-прежнему сохранял эту уверенность в себе. Он про себя решил, что предстоящее собеседование в компании станет первым испытанием для его уверенности. До этого собеседования Альфа надеялся, что у него хватит смелости попросить зарплату на 750 или даже 1000 долларов выше прежней. Но после этого самоанализа Альфа осознал свою ценность и поэтому повысил планку до 3500 долларов.

В результате Альфа достиг своей цели. Он добился успеха.

## Глава 2. Хорошее настроение — хорошая жизнь

### Стань хозяином своих возможностей

Не надейтесь на успех благодаря необычным обстоятельствам — используйте каждую обыденную возможность.

— Джон Пол Риктер

Американский транспортный магнат и известный предприниматель Корнелис Вандербильт увидел свою возможность в паромном деле. Он решил, что будет строить карьеру в области паромного дела. Это решение поразило как его семью, так и друзей. Он даже отказался от уже процветающего бизнеса, чтобы стать капитаном одного из первых пароходов того времени, причем с годовым окладом всего в 1000 долларов. Ливингстон и Фултон к тому времени уже получили эксклюзивное право на плавание пароходами по водам Нью-Йорка, но Вандербильт считал, что этот указ противоречит духу Конституции США. Он неоднократно требовал отмены этого указа и в конце концов добился успеха. Вскоре после этого он стал владельцем собственного парохода.

В то время правительство выделяло огромные субсидии на доставку почты в Европу, однако Вандербильт предложил доставлять почту бесплатно и пообещал более качественное обслуживание. Его предложение было быстро принято. Благодаря этому он вскоре создал обширную систему пассажирских и грузовых перевозок. Позже он предвидел, что в такой обширной и густонаселенной стране, как США, железнодорожные перевозки будут иметь огромные перспективы. Поэтому он активно включился в развитие железнодорожного дела, заложив прочный фундамент для создания впоследствии разветвленной железнодорожной сети Вандербильта.

Миссис Элизабет Фрей была квакером. Она считала своим «призванием» заботиться о положении женщин в английских тюрьмах. В Великобритании вплоть до 1813 года в одной камере лондонской тюрьмы Ньюгейт часто содержались по три-четыре сотни заключенных в лохмотьях, почти полуобнаженных, ожидающих приговора. В камере не было ни кроватей, ни какого-либо постельного белья; пожилые женщины, молодые девушки и даже совсем маленькие заключенные спали на полу камеры, устланном лишь несколькими грязными лоскутами. Никто и не думал заботиться об их положении, и даже власти почти не обращали внимания на их судьбу.

Миссис Фрей посетила тюрьму Ньюгейт и успокоила эту группу людей, которые не переставали кричать и вопить. Она рассказала всем, что хочет построить школу для этих молодых и совсем маленьких девочек, и попросила их самих выбрать себе директрису. Девушки на мгновение ошеломились, но, придя в себя, с восторгом избрали своей директрисой заключенную, попавшую в тюрьму за кражу часов. Спустя три месяца эти заключенные, которых часто называли «безумными зверями», стали в тюрьме послушными и кроткими.

Эта тюремная реформа вскоре была распространена на другие тюрьмы, что в конечном итоге привлекло пристальное внимание правительственных властей, которые приняли соответствующее законодательство. По всей Великобритании появилось множество женщин, увлеченных делом миссис Фрей, которые добровольно предоставляли заключенным одежду и брали на себя задачу их обучения. Прошло 80 лет, и план и замысел миссис Фрей были полностью приняты всем цивилизованным обществом.

### Расслабьтесь

Юмор — это средство, снимающее напряжение; тот, кто умеет им пользоваться, может сделать жизнь проще и радостнее.

— Франс

Много лет назад Пруст записался в один из центров для неизлечимо больных на учебную программу, готовясь к работе с такими пациентами.

Он навел 76-летнего пожилого господина, у которого рак толстой кишки распространился по всему телу. Его звали Роэ, он выглядел как скелет, но его карие глаза по-прежнему сияли. При первой встрече он пошутил: «Замечательно, наконец-то появился человек, у которого лысина такая же, как у меня. Мы наверняка найдем общий язык».

Однако после нескольких посещений он начал жаловаться на «отношение» Пруста, говоря, что тот никогда не смеётся, когда он рассказывает анекдоты. Это действительно было так. С самого детства Пруст осознавал, что жизнь жестока, полна страданий и непостоянна, и ему было трудно расслабиться, да и поверить в то, что ему следует расслабиться, тоже было непросто. Поэтому большую часть времени он скрывался за фальшивой улыбкой.

Однажды днём Роэ и Пруст остались наедине. Когда Пруст, поддержав Роэ, вернулся из ванной, он заметил, что тот скривил лицо от боли. «Доктор скоро придёт», — постарался он отвлечь его, — «хочешь, я помогу тебе снять эти пижамные штаны с Микки Маусом и надеть что-нибудь более солидное?»

«Мне нравится эта пижама, — тихо сказал он, — Микки Маус напоминает мне, что я ещё могу улыбаться. Это лучше всего, что может сделать врач. Может, тебе стоит найти пижаму с изображением „глупого пса Гуфи“?» Ло Э громко рассмеялся, а Пруст — нет.

«Молодой человек, — продолжил он, — я никогда не встречал человека, который так раздражал бы меня. Я верю, что ты хороший человек, но если ты пришёл сюда с целью помогать другим, то так поступать нельзя».

Это разозлило и опечалило Пруста, и, честно говоря, немного напугало. После того разговора он перестал помогать Ло Эю и отбыл номер, выполняя программу тренировок. В день окончания курса он узнал, что Ло Эй умер. Перед смертью Ло Эй попросил кого-то передать ему бумажный пакет. В пакете была толстовка с круглым вырезом, на которой был напечатан улыбающийся «Гуфи» из Диснея. На прикрепленной к толстовке записке было написано: «Как только почувствуешь, что настроение ухудшается, сразу же надень эту толстовку. Другими словами, носи её всегда и везде». Подпись: Роэ.

Пруст наконец громко рассмеялся. В тот момент он наконец понял, что Ло Эй всё это время пытался донести до него одну мысль: юмор — это не просто случайные шутки, это основной инструмент выживания, а также то, в чём он так остро нуждался в своей жизни. Всем нужно больше смеяться и меньше беспокоиться, не воспринимать свои неудачи, и даже страдания, слишком серьёзно. Юмор может снять напряжение в семье или помочь преодолеть кризис на работе, он может облегчить пребывание в больничной палате и сделать менее неприятным нахождение в переполненном лифте или в длинной очереди у кассы.

За прошедшие годы Пруст встречал множество людей, которые использовали юмор, чтобы помочь себе справиться с трудными и тяжелыми ситуациями; среди них были как его друзья, так и деловые партнеры, а также пациенты в терминальной стадии болезни, проживавшие в приюте. Используемые ими приемы может освоить любой.

### **Мечта Роя**

Любить других и быть любимым; вечно стремиться к счастью, искать радость и забывать о печали — вот в чём смысл жизни.

—Джозия

38-летняя индийская писательница Арандахати Рой завоевала британскую Букеровскую премию за свой первый роман «Бог мелких людей», благодаря чему она заявила о себе в кругах англоязычной литературы.

Рой родилась в христианской общине штата Керала на юге Индии. Она изучала архитектуру и до написания своего первого романа занималась созданием сценариев для кино.

Рой встретила с одним другом, который, будучи чрезвычайно близким с ней, в то же время отличался настолько резкой прямолинейностью, что это было просто невыносимо. Он сказал Рой: «Я всё время думал о твоей книге „Бог мелких людей“, о том, что же в ней есть на самом деле, и что же находится за пределами этой книги?» Сказав это, друг надолго замолчал. В этот момент Рой почувствовала себя неловко, не зная, хочет ли она, чтобы он продолжал.

Но друг продолжил: «За последний год ты получила слишком много — славу, деньги, престижные награды, лесть со стороны других, критику, упреки, насмешки, любовь, ненависть, гнев, зависть — всё это. В некотором смысле это идеальная история, просто волшебная. Но проблема в том, что идеальный финал может быть только один».

Сказав это, друг многозначительно посмотрел на Роя. Он понимал, что Рой знает, что он скажет дальше. Он скажет Рою, что в этой жизни больше не будет таких великолепных моментов, а будущие дни пройдут в состоянии неудовлетворенных желаний. Единственным идеальным финалом этой истории может быть только смерть.

На самом деле другу не нужно было спрашивать — Рой уже сама об этом задумывалась. Аплодисменты, цветы, фотографии, журналисты, делающие вид, что их очень интересует её жизнь, эти элегантно одетые мужчины, заискивающие перед ней, и роскошная ванная комната в отеле — всё это промелькнуло мимо и больше не вернётся.

Рой спросила себя: «Буду ли я скучать по всему этому? Неужели я уже стала такой, что не могу обойтись без всего этого? Неужели я коллекционер почестей? Неужели без всего этого я буду страдать так же невыносимо, как наркоман без наркотиков?» Чем больше она думала, тем больше убеждалась, что слава, если она останется с ней надолго, непременно погубит её.

Рой признавала, что действительно испытывала мгновения счастья, но это были лишь мгновения. Ведь она знала: как только ей всё это надоест, она сможет вернуться домой, стареть день за днём в своей собственной квартире, без каких-либо обязательств. Жуть манго при лунном свете, может быть, написать одну-две книги, которые никто не прочтает, чтобы почувствовать, каково это — быть автором самых некоммерческих книг. В течение года Рой путешествовала по всему миру, но где бы она ни останавливалась, она всегда думала о своём доме, о той жизни, к которой ей в конце концов предстоит вернуться.

Многие полагали, что Рой эмигрирует на Запад, а некоторые даже прямо спрашивали её, не собирается ли она этого сделать. Однако Рой считала, что дом — это то место, куда она в конце концов вернётся. Жизнь — это её духовная опора, источник её силы. Рой говорит своим друзьям, что на самом деле в этом мире просто не бывает идеальных историй. Что касается мнений её друзей о личной жизни Рой, она считает их всего лишь взглядами посторонних. Рой полагает, что счастье или чувство удовлетворения, проистекающие из случайного успеха, неизбежно бывают мимолетными, а сама идея о том, что богатство и слава являются необходимыми вещами, свидетельствует об отсутствии воображения.

Рой говорит своим друзьям: «Вы слишком долго живете в Нью-Йорке. В мире есть ещё много других пейзажей, а мечты разнообразны и красочны». Рой считает, что в некоторых мечтах даже неудача может быть великолепной, потому что за некоторые почести стоит бороться. Она говорит, что признание во многих сферах — не единственный критерий успешной жизни.

### **Ответственность часового мастера**

Чувство ответственности часто исправляет узкий кругозор человека. Когда человек блуждает в поисках пути, оно становится надёжным проводником.

— Премчанд

В графстве Форт есть старинный городок, в котором жил Дик. По рассказам стариков, еще очень давно через городок проходил поезд, и его родной город когда-то процветал, но затем экономический кризис унес с собой его необыкновенную оживленность, и даже четыре старых колокола на высокой башне церкви перестали бить. Люди решили вернуть к жизни эти старые часы, символизирующие долгую историю городка. На общегородском собрании — о,

Боже, какое счастье! — Дик, только что исполнившийся 18 лет продавец в торговом центре, был выбран человеком, который будет ежедневно заводить часы и настраивать время. Неизвестно, было ли это потому, что он так красиво пел гимны, или потому, что был красавцем...

Через неделю, когда седовласый часовщик мастер Мортон закончил ремонт больших часов, Дик попросил у него ключ. Неожиданно тот предложил Дик «прогуляться по городу, посмотреть, в каком состоянии находятся различные часы, и поделиться своими впечатлениями», прежде чем передать ему ключ от старинных церковных часов. Какой же он странный старик, но Дик не смог его переубедить.

В тот день после работы Дик начал обращать внимание на все часы в городе. Эй, и действительно, он сделал новое открытие: будь то часы в здании мэрии, в банке или на фондовой бирже — все они либо остановились, либо шли неточно. Он также заметил, что многие люди, проходя мимо этих часов, закатывали рукава и сверяли время по наручным часам. Дик очень хотелось громко сообщить им точное время, чтобы люди не опоздали на молитву в церковь, не пропустили открытие биржи и не разочаровали влюбленных, с нетерпением ждущих свидания.

Дик снова неспешно пошёл вдоль железной дороги; на высоком насыпе стоял старый жёлтый кирпичный дом — это был дом супругов Мэриленд, стрелочников. Дядя Мэриленд, отработав ночную смену, отдыхал, а тётя Мэриленд сидела перед домом, прислушиваясь к ветру — она прислушивалась, не принесёт ли ревущий северный ветер гул проносящегося вдали поезда.

«У вас нет часов?» — с любопытством спросил Дик.

«Есть. Но мы уже старые, зрение у нас слабое!»

Раньше супруги из Мэриленда могли ориентироваться по звону церковных колоколов, а теперь им приходится по очереди дежурить, чтобы охранять железную дорогу. Выйдя из домика, Дик почувствовал беспокойство в душе.

«У нас здесь не колоколов не хватает, а ответственности», — поделился Дик своими размышлениями.

Старик Мортон улыбнулся:

«Хорошо, запомни, какова ответственность звонаря!»

И тут же вручил ему толстый латунный ключ.

При лунном свете Дик надел испачканную маслом рабочую одежду, в одиночку подошёл к колокольне, пробрался в темную башню и начал подниматься вверх.

«Я обязательно заставлю этот старинный большой часовой механизм идти так же точно, как в воспоминаниях стариков; каждая секунда и каждая минута для всех жителей города должны тикать в одном ритме». Открыв четыре тяжелых створки циферблата, он поднял голову к звездному небу, утопающему в ночной мгле, завел часы, смазал их маслом и поочередно отрегулировал восемь стрелок, толстых как руки, на четырёх циферблатах. Затем он тщательно вытер циферблаты платком. Он хотел, чтобы четыре больших колокола, как хорошо отлаженная машина, всегда шли в унисон.

Прошло два года, и большие часы церкви вновь стали частью жизни людей. Например, в оживлённом почтовом отделении кто-то громко спрашивал: «Сколько сейчас времени?» Люди как по команде закатывали рукава, чтобы взглянуть на наручные часы, или доставали карманные часы и хором отвечали: «Двенадцать». Затем, по традиции, добавляли: «Я только что сверял время по большим часам церкви».

**Пусть пение никогда не умолкает**

Счастье рождается из радостного общения и душевного согласия; чем проще вещи в жизни, тем больше радости и удовлетворения они нам приносят.

— Бекка

Дэнбис внимательно слушала, как её семилетняя дочь Роза играет на органе. Дочь нота за нотой исполняла «загадочную мелодию». Дэнбис подумала, что в конце концов она сможет

узнать эту знакомую мелодию. Однако, сыграв мелодию целых три раза, девочка повернулась к ней с растерянным выражением лица.

«Это же „Песня Янки“!» — удивлённо воскликнула Дэнбис.

«Песня янки? Я никогда её не слышала».

Дэмбис была не только удивлена, но и немного смутилась. Она подумала: «Как моя дочь могла вырасти, не слышав „Песни янки“ и других знакомых мне мелодий? Кто из шестерых братьев и сестёр в нашей семье не знает этих песен?» Теперь у неё появился ответ. В последние дни она наблюдала, сколько людей поют по соседству, и оказалось, что никто не поёт.

Её самые ранние воспоминания — мама, напевавшая колыбельную, покачивая младенца. Мама говорила, что у неё нет голоса для пения, но её глубокий, мелодичный альт всегда был утешением для Дэнбис и её братьев и сестёр. Каждый раз, когда она сидела до утра у постели ребенка с лихорадкой или держала на руках младшего сына, который ещё не ходил в школу и мучился кошмарами, в её сердце звучали песни прошлых дней. Слова этих песен были словно обрывки снов — мелькали и исчезали, а затем скреплялись воедино нежным напевом любви.

Сегодня молодые матери привыкли покупать кассеты с колыбельными в магазинах детских товаров. Когда дети плачут, они включают высокотехнологичную аудиоаппаратуру и пускают песню — и дети слышат приятные голоса незнакомцев. На самом деле молодым родителям следует самим выучить эти песни, выбросить всю эту стереоаппаратуру и в полночь дарить детям свои собственные колыбельные.

Поскольку отец служил в армии, семья Дэмбис часто переезжала. Дэмбис до сих пор помнит, как во время долгих поездок по жаркому Югу она слышала, как отец напевал «Утро в Каролине», и они все вместе присоединялись к нему, поя в полную силу.

Пение было для них способом измерять пройденное расстояние: «Боевая песня Республики» сопровождала их до самой границы другого штата; пение было также способом познать своих родителей — так они узнавали, как родители влюблялись и жили до их рождения.

Недавно, когда они ехали в путешествие, дочери все были в карманных стереонаушниках. Они погрузились в свои личные миры. Она не могла не подумать, что, по крайней мере здесь, в машине, дочери были бы рады услышать голос матери, даже если она не всегда попадает в ноты. Да, она поет фальшиво, но этот голос может передаться следующему поколению. Эти дорогие наушники лишают каждого ребенка сокровища, которое он должен нести с собой от детства до зрелости.

Когда отцу Дэмбис исполнилось 70 лет, его братья, сёстры и дети собрались на выходных, чтобы отпраздновать это событие. Старшая сестра Мэри пригласила банджоиста, знающего все старые песни. Под осенним солнцем они пели целый день, и пение вернулось к ним, словно они снова слышали, как поёт их отец. К концу выходных даже самый младший ребёнок научился петь и присоединился к хору.

Они ехали домой под пение гостей, и всю дорогу эти прекрасные старые мелодии кружились в её сердце. «Чёрт возьми, — подумала она, — почему я не пою в машине, а вместо этого включаю радио? Почему я не пою побольше песен, когда готовлю, а вместо этого включаю радио?» Вернувшись домой, она собиралась снять со стены стереосистему, петь перед едой, петь вокруг пианино, петь даже во время купания и больше не пользоваться этими водонепроницаемыми радиоприёмниками, которые крадут их голоса и души.

«Мама», — раздался голос с заднего сиденья, внезапно нарушив тишину её размышлений, — «ты поёшь не так». Она обернулась и улыбнулась Розе; эта девочка раньше ещё не слышала «Песню Янки».

«Давай споем ещё раз как следует, — сказала она, — напомним мне, если я ошибусь в словах».

**Доверие друзей**

Великое доверие рождается на основе великой дружбы, а дружба — это основа доверия.  
— Соро

В IV веке до нашей эры в Италии жил молодой человек по имени Писас, который совершил преступление и был приговорен королём к смертной казни через повешение; казнь должна была состояться в назначенный день.

Писас был сыном, глубоко почитавшим свою мать. Перед смертью он хотел в последний раз увидеться со своей матерью, которая жила в ста ли в стольке от него, чтобы выразить ей свои извинения за то, что не сможет позаботиться о ней в старости и проводить её в последний путь. Об этой просьбе сообщили царю.

Царь, тронутый его искренней сыновней преданностью, решил позволить Писасу вернуться домой, чтобы увидеться с матерью, но поставил условие: Писас должен найти человека, который заменит его в тюрьме, иначе его желание останется лишь иллюзией. Это условие казалось простым, но на самом деле было практически невыполнимым. Кто же рискнёт сесть в тюрьму вместо другого, подвергая себя опасности быть обезглавленным? Разве это не равносильно самоубийству? Но среди бесчисленного множества людей нашёлся тот, кто не боялся смерти и действительно был готов занять место Писаса в тюрьме — это был его друг Дамон.

После того как Деймон поселился в камере, Писас вернулся домой, чтобы попрощаться с матерью. Люди молча наблюдали за развитием событий. Время летело незаметно, и Писас так и не вернулся. Срок наказания приближался, а Писас так и не давал о себе знать. Люди начали активно обсуждать случившееся, говоря, что Деймон попался на уловку Писаса.

В день казни шел дождь. Когда Деймона вели на плаху, собравшиеся смеялись над его глупостью, и немало было тех, кто злорадствовал. Но Деймон, сидящий на казненной телеге, не только не выглядел испуганным, но, напротив, излучал героический дух, с которым он шел на смерть.

Зажгли «пушку душ», и петля уже висела на шее Деймона. Некоторые трусы, испугавшись, закрыли глаза; в глубине души они искренне сожалели о Деймоне и ненавидели того подлеца Писаса, который предал друга.

Но в самый последний момент, сквозь проливной дождь и ветер, примчался Писас, громко восклицая: «Я вернулся! Я вернулся!»

Это была самая трогательная сцена на свете; большинство людей думали, что они во сне, но факт был неоспорим. Эта весть, словно обретя крылья, быстро дошла до ушей короля. Услышав об этом, король тоже подумал, что это бред сумасшедшего.

Король лично поспешил на место казни, чтобы собственными глазами увидеть своего достойного подданного. В конце концов, король с безмерной радостью снял с Писаса оковы и собственноручно помиловал его.

Это реальная история, которая не только трогает, но и потрясает душу. На протяжении тысячелетий существовали тысячи и тысячи толкований понятия «друг». Но на самом деле для объяснения этого понятия достаточно всего двух слов: доверие.

### **Воспитание любовью**

Забыв о своих недостатках, человек впадает в гордыню и самодовольство.

— Демокрит

Однажды советский детский писатель Гадаров, взяв с собой свою пятилетнюю дочь Дженни, пришёл в летний лагерь, чтобы рассказать детям сказку. На этот раз Гадаров собирался рассказать детям сказку «Горячий камень», которую они ждали уже очень давно.

В большом зале дети с упоением слушали рассказ Гадара; кроме его голоса, в зале царила такая тишина, что можно было услышать, как падает игла. В этот момент маленькая Дженни, как будто никого не замечая, ходила по залу, иногда даже нарочито сильно топая ногами, издавая раздражающий звук, а после этого с гордостью улыбалась. Её поведение словно говорило

детям: «Смотрите, я дочь Гайдара! Вы все слушаете, как мой папа рассказывает сказки, а я слышу их каждый день!»

Увидев поведение дочери, Гадар немедленно прервал рассказ. Он внезапно повысил голос и громко обратился ко всем: «Кто эта наглая малышка? Пожалуйста, выгоните отсюда эту нарушительницу порядка! Она мешает всем спокойно слушать сказку».

Маленькая Дженни на мгновение остолбенела — она и подумать не могла, что её любимый папа может так с ней поступить. Хотя она, плача и крича, упорно отказывалась уходить, пытаясь смягчить сердце отца, Гадаар остался непреклонен и настоял, чтобы сотрудники вывели Дженни из зала.

После этого Гадаль продолжил рассказывать детям сказку, и когда она закончилась, дети встретили его бурными аплодисментами. Гадаль не просто рассказал детям интересную сказку, но и, наказав маленькую Дженни, преподал им наглядный урок: никому не следует позволять своему превосходству раздувать гордыню. Человек, который ведет себя высокомерно из-за своего превосходства, только превращается в человека, не знающего своего места, и даже может стать тираном, злоупотребляющим своим положением.

Поэтому чувство гордости и уверенность в себе у маленьких детей проистекают именно из тех «незначительных» мелочей, которые окружают их, именно из них самих, а не из родителей или других людей.

### **По ту сторону победы**

С достоинством признать свою ошибку — значит одержать победу.

— Касойни

Всем известно, что генерал Дуглас Макартур был склонен к саморекламе и любил быть в центре внимания. Но даже те его коллеги, которые из-за этого высказывали ему недовольство, не могли не восхищаться его актерским талантом. Генерал Маршалл, с которым у него давно были натянутые отношения, сказал: «Если бы Макартур снял военную форму и надел театральный костюм, он стал бы знаменитым актером своего времени».

Осенью 1944 года история вновь предоставила этому «избраннику Бога» сцену для проявления своих актерских талантов. В октябре того же года американские войска после кровопролитных боев отбили Филиппины у японцев, и штаб Тихоокеанского театра военных действий, находившийся в изгнании в Австралии в течение четырёх лет, должен был вернуться на эти острова. Несомненно, день передислокации войск будет рассматриваться как веха в Тихоокеанской войне и привлечёт внимание всего мира. Мак-Артур, будучи главнокомандующим театра военных действий, был в восторге и твердо решил воспользоваться блеском софитов, чтобы продемонстрировать свою величественную фигуру.

20 октября пляж острова Лейте на Филиппинах был заполнен толпой людей, с нетерпением взирающих на юг. Хотя выбор такого безлюдного уголка для церемонии встречи был непонятен, желание увидеть генерала, вернувшегося после сотен сражений, заставило людей прибыть туда в назначенное время.

Ближе к полудню самолет Мак-Артура наконец появился над горизонтом, и тревога в сердцах людей мгновенно рассеялась. Самолёт приближался, и через несколько минут на его фюзеляже уже можно было чётко разглядеть опознавательные знаки. Взмолнованная толпа, раскрыв рты, уже собиралась взорваться аплодисментами, но самолёт вдруг замер в воздухе и приземлился на поверхности моря почти в ста метрах от берега. Люди на берегу ошеломились, застыли с раскрытыми ртами, а в их глазах отразились беспомощность и отчаяние, словно на глазах вот-вот повторится сцена из древнегреческой трагедии.

В последующие несколько секунд мир словно замер. Внезапно открылся люк, и из него появилась знакомая фигура. С знаменитой кукурузной сигаретой, неторопливо зажатой между губами, и пятью сверкающими звездами генерала на плечах этот генерал на фоне бескрайней морской глади выглядел ещё более уверенным и загадочным.

Как будто не обращая внимания на воду у своих ног, Мак-Артур медленно спустился по трапу; к тому моменту, как он остановился, вода уже доходила ему до пояса. Затем уголки его рта несколько дрогнули, и его улыбающееся выражение лица внезапно стало серьёзным, а верхняя часть тела, выступавшая из воды, начала скульптурными движениями продвигаться к берегу. Как только его нога коснулась берега, он поднял руки и воскликнул: «Мы достигли берега победы!»

Люди словно пробудились от сна, и раздался громоподобный ликование.

Это был шедевр, над которым Мак-Артур тщательно потруился: посадить самолёт в море по колено, а затем перейти на берег по воде (конечно, в высоких кожаных сапогах), чтобы символизировать, что под его командованием американские войска перешли от обороны на море к наступлению на территорию Японии.

На мгновение Мак-Артур действительно привёл собравшихся на берегу в восторг. Но когда эмоции улеглись, люди быстро заметили, что его мокрый до пояса вид выглядел нелепо и смешно, словно он был побеждённым дезертиром. Мак-Артур стоял, чувствуя себя неловко, сожалея о том, что допустил одну оплошность и стал жертвой шутки моря.

Оказалось, что из-за смены прилива уровень воды, который, по предварительным расчётам, должен был доходить до колен, поднялся до пояса.

### **Одураченная адвокатка**

В мире нет безнадёжных ситуаций, есть только люди, которые отчаиваются в них.

— Фером

Мисс Дженнифер Паркер — известная в США адвокатка. Однажды её обманул её коллега — более опытный адвокат мистер Магрей, но именно этот обман принёс мисс Дженнифер славу по всей Америке.

История была такой:

Девушка по имени Конни была сбита грузовиком, произведенным американской компанией «National Motor Company». Водитель затормозил, но грузовик все же затянул Конни под колеса, в результате чего ей пришлось ампутировать все четыре конечности, а таз был раздроблен. Мисс Конни не могла точно объяснить, поскользнулась ли она на льду и упала под грузовик или была затянута под него, а мистер Магрей ловко использовал различные доказательства, чтобы опровергнуть показания нескольких очевидцев того времени, в результате чего мисс Конни проиграла дело.

Опечаленная и отчаявшаяся мисс Конни обратилась за помощью к мисс Дженнифер Паркер. В ходе расследования Дженнифер выяснила, что за последние годы с автомобилями этой компании произошло 15 ДТП — все по одной и той же причине: в тормозной системе этих автомобилей была неисправность, из-за которой при резком торможении задняя часть машины заносило, и жертва оказывалась заткнутой под колеса.

Дженнифер сказала Магрею: «У грузовика проблемы с тормозной системой, и вы это скрыли. Я хочу, чтобы автомобильная компания выплатила этой девушке 2 миллиона долларов, иначе мы подадим иск».

Магрей ответил: «Хорошо, но завтра я уезжаю в Лондон и вернусь через неделю. Тогда мы всё обсудим и примем соответствующие меры».

Через неделю Магрей так и не появился. Дженнифер почувствовала, что её обманули, но не понимала, почему. Её взгляд упал на календарь — и Дженнифер вдруг осознала: срок исковой давности уже истек. Дженнифер в ярости позвонила Магрею. Тот по телефону самодовольно расхохотался: «Мисс, срок исковой давности истек сегодня, и никто не может нас засудить! Надеюсь, в следующий раз вы будете поумнее!»

Дженнифер чуть не сошла с ума от ярости и спросила у секретаря: «Сколько времени понадобится, чтобы подготовить это дело?»

Секретарь ответила: «Требуется три-четыре часа. Сейчас час дня, и даже если мы составим документы на самой высокой скорости, а затем найдём юридическую фирму, которая подготавливает новый иск для подачи в суд, мы всё равно не успеем».

«Время! Время! Чёртово время!» — Дженнифер в панике начала ходить по комнате кругами. Вдруг в её голове мелькнула гениальная идея: у «Национальной автомобильной компании» есть филиалы по всей Америке, почему бы не перенести место подачи иска на запад? Разница в часовых поясах — целый час!

Гавайи, расположенные в Тихом океане, находятся в 10-м западном часовом поясе, а разница во времени с Нью-Йорком составляет целых пять часов! Да, подадим иск именно на Гавайях!

Дженнифер выиграла несколько решающих часов: благодаря убедительным фактам и трогательным словам она глубоко взволновала всех членов жюри. Жюри единогласно постановило: Дженнифер выиграла дело, а «Национальная автомобильная компания» должна выплатить мисс Конни 6 миллионов долларов в качестве компенсации убытков!

### **Покупать счастье за деньги**

Настоящее счастье исходит изнутри, его можно обрести только в душе человека.

— Бремер

Когда супруги Фредери только поженились, чтобы купить новый дом, они жили очень скромно: питались фаст-фудом и ездили на старой машине. До переезда в новое жилище вся семья теснилась в одной маленькой комнате, как-то сводя концы с концами. Но радостная атмосфера того дня, когда они переехали, осталась в их памяти на всю жизнь.

У Энни и Фрэнка было пятеро детей, и, несмотря на финансовые затруднения, они каждый праздник отправлялись кататься на лыжах. Для этого им приходилось покупать семь пар лыж, семь пар ботинок, семь пар палок, а также по одной лыжной кофте на каждого, не говоря уже о расходах на поездку туда и обратно и прочих затратах. Все считали, что семья Фрэнков просто сошла с ума. Недавно Фредерик снова встретил его; у его детей уже у всех были свои семьи. «Конечно, в те времена мы жили скромно», — сказал он. «Недавно один из сыновей написал в письме, что никак не может забыть радость от катания на лыжах в детстве».

Ограниченный доход можно распределить двумя способами: один — тщательно рассчитывать и с осторожностью планировать расходы на одежду, еду, жилье и транспорт; хотя в этом случае всё продумано до мелочей, в итоге возникает ощущение, что ничего не осталось. Другой — тратить деньги на то, что нравится. Если сложно уделить внимание всему, лучше сначала удовлетворить важные потребности, а в остальном немного сэкономить. Некоторые люди всегда колеблются, когда дело доходит до того, чтобы потратить деньги на то, что приносит пользу и добавляет радости в жизнь семьи и их самих, думая только о том, чтобы накопить на черный день, и упускают время. На самом деле они только знают, как крепко сжимать богатство в руках, но забывают поймать павлина в поле.

Фредерик знал одну пару влюбленных, которые с 20 лет начали беспокоиться о жизни в будущем. В то время как их сверстники создавали семьи и наслаждались семейным счастьем, эти двое одержимо покупали недвижимость и землю, накапливая богатство. К тому времени, когда они почувствовали, что могут спокойно создать семью, девушке уже было 39 лет, и за все эти годы, несмотря на постоянные посещения врачей и лечение, ей так и не удалось забеременеть. Конечно, это крайний пример, но он иллюстрирует одну истину: когда вы уверены, что что-то может сделать вашу жизнь более полноценной — будь то путешествие, ребенок или что-то другое — вы должны сделать все возможное, чтобы это получить.

Помните: некоторые вещи, однажды утраченные, уже трудно вернуть.

Один случай из детства навсегда запомнился Фредери. В то время его отец остался без работы, и вся семья питалась рыбными отходами, оставшимися на рыбном рынке. Однажды

он увидел в витрине магазина булавку с красным пластиковым цветком и сразу же безумно увлекся ею.

Фредерик поспешил домой и стал умолять маму дать ему 1 доллар. Мать вздохнула (за 1 доллар можно было купить 1 фунт рыбных отходов), но отец сказал:

«Дай ему деньги. Пойми, что в будущем уже не представится случая, когда за такую небольшую сумму можно будет подарить ребенку столько радости». Тогда Фредерик понял, что за этот 1 доллар он приобрел золото, которое будет сиять вечно.

Когда Фредерик думал о своих довольных жизни друзьях, он удивлялся их отношению к трате денег. Они не могли позволить себе машину, но ездили на отдых на Гавайи; жили в убогих комнатах, но одевались как модели с подиума. А один парень даже устроил своим четырём детям послеобеденное чаепитие в роскошном отеле, похожем на дворец, и из-за этого вся семья два дня питалась только хлебом и сыром. «Единственное, что они запомнят на всю жизнь, — это этот послеобеденный чай», — так объяснил ему тот парень.

Деньги в жизни не решают всего. По-настоящему ценная мечта сама по себе обладает силой, позволяющей её воплотить в жизнь.

У Фредерика был друг, чей единственный сын с самого раннего возраста проявил музыкальный талант: он запоминал мелодии с первого прослушивания и сам сочинял песни на фортепиано. Чтобы обеспечить ребенку лучшее образование, супруги-друзья Фредерика ездили на машине 60 миль, чтобы отвезти его на занятия в соседний город. Цена, которую они за это заплатили: жена каждый вечер работала в библиотеке в ночную смену; муж, будучи учителем, давал дополнительные уроки у себя дома, чтобы пополнить семейный бюджет.

Сегодня их сын получил стипендии в двух музыкальных консерваториях и выступал в нескольких лучших оркестрах США. Если бы тогда его родители наняли для него недорогого учителя второго или третьего сорта, он не достиг бы сегодняшних успехов.

Это показывает, что в некотором смысле деньги стоят на втором месте. Если у вас есть дар проницательности и вы точно определили, что именно принесет вам счастье, не жалейте денег, чтобы это получить. Потратьте немного денег, заработанных вашим усердным трудом, на то, чтобы отправить ребенка в лагерь или купить себе подарок, который вам по душе. Возможно, это не совсем соответствует вашему скромному доходу, но придаст вашей жизни больше радости и смысла.

### **Будьте щедры в благодарности**

Чем больше человек даёт другим и чем меньше требует для себя, тем он лучше; чем меньше человек даёт другим и чем больше требует для себя, тем он хуже.

— Толстой

Все готовы дарить, но почему же так нехотя принимают доброту других?

Друг пригласил Люси на празднование своей серебряной свадьбы, но она отказалась из-за проблем с передвижением. Однако Дина и Сайрус, живущие на верхнем этаже, настояли на том, чтобы отвезти Люси туда. Через несколько дней сломался «плеер», который согревал Люси долгими зимними ночами, и их сын Фелли починил его для неё.

Люси была очень благодарна и подарила им коробку конфет, приложив к ней благодарственную открытку. Дайна тут же с недовольным выражением лица подошла к ней с коробкой конфет в руках. «Прошу тебя, — дрожащим голосом сказала она, — ты не можешь так поступать. Пожалуйста, забери это обратно».

Люси объяснила, что просто хотела подарить им что-нибудь в знак благодарности.

«Но тебе вовсе не нужно нас благодарить, — сказала она, — мы же друзья!»

Хотя Люси в конце концов убедила Дейну принять шоколад, та явно была не в восторге. Люси была немного сбита с толку и немного опечалена. Почему они не принимают мой подарок с благодарностью?

Позже Люси поняла: Дейна считала, что она дарит подарок, чтобы отплатить за долг благодарности, и тем самым принижала значение того, что её семья оказала помощь друзьям. А сама Люси? Она не была настолько глупа, чтобы думать, что может отплатить им за их заботу, — она просто хотела подарить что-нибудь в ответ. Только тогда Люси осознала: оказывается, не они, а она сама не могла с благодарностью принять подарок.

Почему люди всегда так неохотно принимают чужую доброту? У Люси был друг, который вечно влюблялся и вечно ухаживал за девушками. Однако как только девушка, за которой он ухаживал, отвечала ему взаимностью, он сразу же отступал. «Когда я признаюсь в любви, я всё контролирую, — говорил он. — Но если ситуация меняется на противоположную, то она начинает контролировать меня».

Именно из-за страха потерять контроль многие не осмеливаются принимать благосклонность. Когда люди дают, они чувствуют себя в безопасности и превосходстве. Но принятие приводит к обратной ситуации — они начинают чувствовать, что находятся в долгу перед кем-то.

Подруга матери Люси каждый раз, приходя к ним в гости, приносила с собой конфеты, импортный сыр или вышитые собственноручно наволочки. Но если бы они подарили Люси торт, она бы сказала: «Я никогда не ем сладкого». Если бы они подарили ей домашнюю квашеную капусту, она бы ответила: «Я не переносу квашеную капусту, она слишком кислая». Она всегда отказывалась от их подарков. Чтобы сохранить уверенность в себе, она предпочитала оставаться дарителем, а не тем, кто принимает.

Возможно, ещё одной причиной, по которой люди не хотят принимать подарки, является страх не суметь отплатить тем же. Один пожилой сосед из небогатой семьи часто приходил к Люси смотреть телесериалы, но всегда уходил сразу после окончания серии, говоря на ходу: «Просто полная ерунда, хорошо, что у меня дома нет телевизора». Однако на следующей неделе он снова приходил смотреть тот же сериал. Он не мог устоять перед удовольствием от просмотра сериала, но не смел открыто наслаждаться этим удовольствием, потому что, если бы он так поступил, это означало бы признание того, что он в долгу перед кем-то, а он не в силах отплатить за это.

На самом деле, умение принимать — это тоже добродетель. Это означает, что мы верим: другие действительно заботятся о нас и хотят, чтобы мы были счастливы; это означает, что мы сбрасываем маски, перестаем притворяться, будто нам ни в чём не нужна помощь, и признаём, что другие способны помочь нам и дать то, в чём мы нуждаемся; это означает, что мы открываем своё сердце, обнажаем свою самую уязвимую сущность и без страха принимаем любовь других.

«Бог любит тех, кто с радостью дарит», — говорится в Новом Завете. Но если подаренный дар не получает признания, то, как бы ни хотел этого даритель, он всё равно не будет счастлив. Поэтому мы можем с уверенностью сказать, что Бог любит и того, кто с радостью принимает.

### **Жизнь прекрасна**

Когда жизнь протекает легко и плавно, как песня, улыбаться легко; но тот, кто способен улыбаться, даже когда всё идёт не так, как хотелось бы, — тот живёт достойно.

— Уилкоккс

Эл Мартинес был вспыльчивым и нетерпеливым человеком. В жизни, если на его просьбу не приходил быстрый ответ, он впадал в ярость. Он никогда не превышал установленных сроков, и если договаривался о встрече, то никогда не опаздывал; стоя в очереди за кассой в супермаркете, никто не мог вклиниться перед ним. Из предыдущего описания вы, наверное, можете представить, как Мартинес мог отреагировать, столкнувшись с пробкой на дороге.

Это произошло на горной дороге в южной Калифорнии, недалеко от дома Мартинеса. Молодой человек остановил машину Мартинеса у дорожного заграждения и сообщил ему, что придётся ждать около получаса.

«Почему?» — спросил Мартинес.

«Впереди рыют траншею для прокладки водопровода», — ответил молодой человек.  
«К чёрту эту канаву!» — воскликнул Мартинес и переключился на низкую передачу.  
Молодой человек пожал плечами: «Экскаватор тебя раздавит».

Эти слова успокоили Мартинеса, и он подумал: «Возможно, он прав. Я не знаю точно, насколько мощный этот экскаватор, но я точно не хочу, чтобы эта штука раздавила меня в котлету».

Следующие пять минут Мартинес чувствовал себя крайне неловко: то перебирал бумаги в портфеле, то слушал радио, то вытаскивал кошелек. Он открыл небольшой ящик на приборной панели, вытащил оттуда всё подряд, а потом снова сложил всё по местам. Вздыхая, он смотрел в окно.

За машиной Мартинеса начала выстраиваться очередь из автомобилей. Водители начали выходить из машин. Да, прогуляться — неплохая идея, в любом случае лучше, чем сидеть в машине.

«Какое прекрасное утро». Это был пожилой мужчина, который до сих пор сидел в старом фургоне, а теперь вместе с Мартинесом прогуливался по обочине. На нем была клетчатая рубашка и брюки из тонкой твидовой ткани.

Мартинес поднял голову и огляделся по сторонам. Гора Санта-Моника была окутана тонким туманом, и на фоне голубого неба она выглядела как череда серебряных нитей. В воздухе витал свежий осенний аромат. «Действительно неплохо», — сказал он.

«Когда идёт сильный дождь, оттуда спускается водопад», — продолжил старик, указывая пальцем на углубление в скале. Мартинес смутно вспомнил, как когда-то видел, как с того утеса падал бурный водопад, разбрызгивая мелкую брызгу. Наверное, тогда он спешил куда-то и проезжал мимо, не обратив внимания на эту красоту.

Одна девушка высунула голову из машины и спросила: «Есть ли в горах тропинки?»

Старик улыбнулся: «Очень много! Я живу в горах уже 22 года, а есть ещё много тропинок, по которым я не ходил».

Мартинес снова вспомнил про одно прохладное место в государственном парке. Он совершенно случайно обнаружил его в один из тех летних дней, когда от жары можно было потерять сознание. Там, под сенью деревьев, солнечный свет проникал сквозь листву, и больше не казался обжигающим. Это дарило ему такое умиротворение, какого он никогда раньше не испытывал. И сейчас, всякий раз, когда Мартинес вспоминает об этом месте, ему всё ещё кажется, что это неправда.

«Вы видели волчонка?» — молодой человек в костюме и галстуке указал вперед, пытаясь привлечь внимание девушки. «Вот там!»

— Я вижу, — вдруг воскликнула девушка.

Молодой человек был очень доволен собой: «Скоро наступит зима, — пояснил он, — волк, наверное, ищет пищу, чтобы перезимовать».

«Присматривай за своей кошкой!» — крикнула другая женщина. Все сразу же рассмеялись.

Застраившие здесь водители собрались у обочины. Некоторые стали фотографировать. Ожидание неожиданно превратилось в настоящее развлечение. Это снова напомнило Мартинесу о том, что произошло в его районе.

Это было во время недавнего наводнения. Дорожное покрытие было размыто, электричество отключено. Люди выходили из домов, чтобы поболтать. Некоторые пили в свете фонарей и разжигали костры, чтобы приготовить еду. Мартинес невольно задумался: что заставляет нас заводить разговоры? Что объединяет нас, создавая небольшие сообщества, когда воет ветер и на дорогах образуются пробки? Мы слишком мало времени проводим друг с другом.

Молодой человек, стоявший у заграждения, крикнул в рацию: «Ну вот, дорога расчищена».

Мартинес взглянул на часы: прошло уже 55 минут. Он не мог поверить, что смог прождать так долго, не сойдя с ума.

Один за другим заводились двигатели автомобилей. Мартинес заметил, как та молодая девушка передала парню в костюме и галстук записку. Возможно, однажды они вместе прогуляются по горной тропинке.

Пожилый мужчина помахал Мартинесу рукой и направился к старой грузовике.

«Эй!» — крикнул Мартинес. Тот обернулся.

«Ты прав, — сказал Мартинес, — сегодня утром так красиво».

**Что же такое жизнь?**

Несчастье может открыть неожиданные возможности и помочь человеку понять, что такое жизнь.

— Генрих Манн

К мудрому старику подошёл озабоченный бизнесмен.

«Господин, мне срочно нужна ваша помощь. Хотя я и богат, но все смотрят на меня с презрением. Жизнь похожа на кровавую схватку, полную обмана и предательства».

«Тогда перестаньте сражаться», — ответил ему старик.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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