

ОПЫТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



В. ДОВГАНЬ

Bullets.ru - Библиотека электронной литературы.

В.Довгань «Опыт предпринимателя»

(365 страниц)

Спасибо за покупку!

Заходите к нам еще www.bullets.ru

СПОРТ, БОЛЬ, ПОБЕДА

Для болельщиков спорт - это прежде всего зрелище, яркий, радостный праздник. Они не подозревают, какой нечеловеческий труд, сверхусилия скрываются за парадным фасадом. В этой главе я расскажу о многом, приоткрою изнанку большого спорта, но начну именно с праздника.

...Солнечный летний день, слепящая водная гладь, соревнования по гребле на байдарках. На дистанцию выплывает стайка лодок-«одиночек». Ритмично движутся весла, на брызгах вспыхивает радуга. Зрители на трибунах громко приветствуют своих любимцев.

В байдарках - красивые, загорелые парни: могучие торсы, рельефные, совершенные мышцы, нарядные майки. Среди этих ребят и я - безусый юноша, мастер спорта СССР, член молодежной сборной Союза по гребле Владимир Довгань,

Вот легкие суденышки подрывались на линии флажков, спортсмены замерли в напряженном внимании. Старт! Разом ударили весла, вода вскипела, и вокруг байдарок повисли огромные шары, сотканые из капель, ветра, солнца. Лодки рванулись вперед, к победе, к моей победе! Я знаю, что вновь буду первым, что аплодисменты, гимн, золотая медаль, слава достанутся мне. Так было много раз, и так будет сейчас!

Эти события незабываемы. Массовый спорт семидесятых-восьмидесятых годов оказался самым главным, добрым и светлым моим воспитателем. Земной поклон всем тренерам, которые со мной занимались! Уверен, что такой же благодарностью переполнены сердца миллионов соотечественников. Именно спорт ставил нас на ноги, делал сильными, крепкими, стойкими, позитивными, компанейскими людьми.

Мой спортивный стаж начался с авиамоделизма. Этот вид спорта захватил меня еще в классе пятом или шестом. Я дружил с Юрой Архиповым. Он был чуть старше меня и ходил в клуб авиамodelистов «Альтаир». Дома у него я видел чертежи и много моделей самолетов. Даже не верилось, что он сделал их своими руками.

Один раз он затащил меня в свой клуб, и я сразу полюбил этот удивительный мир «всамделишных» полетов, волнующей авиационной красоты, точной, кропотливой работы.

Авиамоделизм представлял собой огромную сеть клубов, в которых занималось очень много мальчишек. Это был первый шаг в авиацию. Помню плакат на стене: «От модели - к планеру, с планера - на самолет!».

Нам настолько нравилось моделирование, что во время каникул мы нередко оставались в клубе на ночь и работали, работали, работали... Один изготавливал планер, другой - боевую машину, третий вытачивал красивые обводы гоночных моделей. Меня волновали чудесные краски и совершенные формы летательных аппаратов. Я с удовольствием вдыхал запахи клея, эмали, которым покрывалась готовая модель. Приятно пахло даже двигательное топливо, состоящее из этилового спирта, касторового масла и керосина.

С большой любовью вспоминаю руководителя нашего клуба. Он был доступен и отзывчив, как отец, и находил время для каждого. Ребята то и дело подходили к нему Виктор Иванович, объясните, Виктор Иванович, покажите! Он управлял нами настолько тонко, ненавязчиво, что мы не ощущали никакого давления. Наш руководитель создал очень дружный коллектив. В клубе царил светлая, творческая атмосфера.

Ребята быстро выросли, становились целеустремленными, грамотными: кто-то готовился стать космонавтом или летчиком, кто-то - инженером. Младшие всегда находили у старших помощь и поддержку, дельный совет, подробное объяснение. Позанимавшись в клубе год-два, мы уже умели чертить, конструировать, создавать новые формы, работать по металлу, управлять самолетами. Мы познавали механику, изучали двигатели, осваивали азы самых разных ремесел.

Больше всего мне нравилось работать с легчайшими материалами. Например, обтягивать шелком крылья и фюзеляжи. Сначала приклеиваешь тонкую и гладкую ткань, потом смачиваешь ее специальным раствором, и она натягивается, как кожа на барабане. Я с удовольствием вытачивал разные детали - нервюры и элероны из бальсы - самого легкого дерева в мире, невесомого, как пух, и в

то же время прочного. Я знал, что бальса растет где-то в тропиках, что из нее был сделан знаменитый плот «Кон-Тики», и держать ее в руках, обрабатывать было невыразимо приятно.

Мною двигало сильнейшее желание сделать лучшую модель в мире. Я испытывал азарт, ощущал какую-то внутреннюю гонку. Хотелось не идти, а лететь вперед. Но авиамоделизм предполагает множество тонких операций, требующих терпения, аккуратности. Я вздыхал: как медленно сохнет клей! Приходилось промазывать места соединения по многу раз, потому что клей был тоже особый, сверхлегкий и должен был высохнуть тонкими слоями.

Это было удивительное время. Сегодня я отчетливо вижу, что мы тогда строили не только авиамодели, а в первую очередь себя, свои личности. Непоседы вроде меня учились усидчивости. Медлительные ребята, наоборот, начинали шевелиться быстрее. Занятия пронизывал дух творчества, целеустремленности, здорового соперничества. Каждый день и час походил на праздник теплая атмосфера, добрые шутки, забота друг о друге. Чтобы уйти домой попозже, мы нередко устраивали ужин в мастерской - собирали по десять-двадцать копеек, кто-нибудь из ребят бегал в магазин, покупал две-три буханки белого хлеба и большую банку яблочного повидла. Мы весело поглощали, запивая водой, незатейливые бутерброды. Что может быть приятнее - пообедать в кругу хороших друзей!

Дома, естественно, у меня тоже появились чертежи и модели. Я отдавал им все свободное время, и комната пропиталась особенным запахом клея и красок...

Потом начинались тренировки с моделями, нужно было испытывать, доводить их. Это было тоже увлекательное дело. Самолет летает по кругу около двадцати метров в диаметре. Спортсмен стоит в центре и через тонкие проволоки-корды управляет моделью. Мое сердце от радости готово было выскочить из груди, когда стремительный ревуший самолетик послушно менял высоту, выписывал разные фигуры!

Не обходилось и без смешных происшествий. Если модель оказывалась неисправной, ее останавливали при помощи обычной шапки, которую кто-нибудь ловко бросал на пропеллер. Мотор глох, и машина с минимальными поломками приземлялась.

И вот однажды моего друга Юру Архипова попросили остановить модель. Он снял свою шапку, стал прицеливаться, но в последний момент испугался низко летящего самолетика, отвернулся, нагнулся, и модель угодила ему точнехонько в мягкое место. Конечно, ничего, кроме легких ушибов, он не получил, а мы так и покатались по траве стадиона, смеялись до слез.

Без шуток не проходило ни дня. Неизменным успехом пользовалась такая: тайком намазывался клеем чей-нибудь стул. А когда увлекшийся работой мальчишка садился, а потом не мог встать, наш подвальчик сотрясался от дружного хохота. Но никто никогда не обижался. Настолько дружелюбная была атмосфера, настолько мы были сплочены, что не было ни склок, ни злости.

Я бы еще долго занимался авиамodelьным спортом, все мне в клубе нравилось, но неожиданно, не знаю, по какой причине, его закрыли. Помню, что нам, мальчишкам, было очень обидно и горько, когда наш подвал оказался на замке. Заниматься моделизмом на дому, без преемственности знаний, без базы, без специальных материалов, которые с огромными сложностями добывались в разных местах, было, к сожалению, невозможно. Конечно, мы по инерции продолжали мастерить самолеты и планеры. Но это уже не было спортом - с соревнованиями, разрядами, дружной командной работой, а перешло в разряд хобби.

Путь в летчики мне был заказан из-за зрения, и я в конце концов оставил авиамodelизм. Но все, что ни делается, - к лучшему. Я открыл для себя восхитительный мир гребли на байдарках, наполненный солнцем, ветром, водяными брызгами, мир крепких мускулов, железной воли и волнующих побед.

Зачем я пошел в гребцы? Объясню этот шаг с высоты сегодняшнего понимания. В школе я был изгоем, потому что не вписывался в педагогические рамки, гвоздем, который торчит из доски и всем мешает. Молот образовательной системы то и дело обрушивался на меня. Добрым словом могу вспомнить только учителя истории. Это был удивительно добрый и теплый человек, единственный за все школьное время, кто хорошо ко мне относился, поощрял меня, хвалил.

Чтобы остаться самим собой, мне приходилось полностью отвергать то, что навязывалось школой. Эта борьба требовала боль-

ших затрат сил моих учителей. Мне было особенно несладко. Я оказался между молотом и наковальней: с одной стороны меня прессовала школа, с другой - давили родители.

Мир спорта стал убежищем от школы и родителей. Я садился в лодку и плыл туда, куда хотел. Это было то благословенное место, тот храм, где я мог естественным способом быть в мире с собой, общаться с друзьями, природой. Гребля дала мне возможность вырваться из ада, в который попал затравленный и забитый мальчишка, чтобы каждую тренировку вдыхать свежий воздух свободы и доказать всему миру, что я не изгой, что я - чемпион, я - большой человек.

Помню, какую радость и гордость вызывали во мне заметки в газетах о достижениях нашей команды, о моих собственных победах, о том, что я стал чемпионом области, потом России и, наконец, добился успеха на Всесоюзных соревнованиях. Эти заметки были моим ответом школе, всем людям, которые не хотели видеть во мне личность, пытались подогнать под единый стереотип. Но я не хотел быть таким, как все, я сопротивлялся, и спорт стал полем моего сопротивления.

Гребля позволила выплеснуться моему фантастическому честолюбию, тщеславию, мощнейшим амбициям. Это был мой мир, который я создал, мир больших, сильных людей, серьезных целей, великих возможностей.

Сейчас я понимаю, что это была всего лишь игра, но она позволяла добиваться славы, успеха, золотых медалей, ездить по всей стране и миру, давала счастье победы, свободу, известность. Я расстался с тусклым, однообразным мирком, который духовно убивал меня, и шаг за шагом поднимался на большие высоты. Я бредил Олимпийскими играми, видел себя олимпийским чемпионом, и иной карьеры в то время не представлял. Гребля превратила каждый день в праздник.

Кроме того, спорт оказался хорошим средством борьбы с комплексами. Я был очень стеснительным подростком. Мне приходилось долго собираться с духом, чтобы попросить продавщицу в магазине показать ту или иную вещь. Я не решался спросить у прохожих на улице, который час. Я был средоточием неуверенности в се-

бе, которую внушала мне система. Ни в школе, ни дома никто никог да не говорил мне: «Ты - большой человек, ты - сможешь, дерзай!».

Только от тренера я впервые услышал ободряющие слова, прозвучавшие волшебной музыкой: «Готовься к победам, ты - прирожденный чемпион!». Именно спортивные тренеры показали мне путь на Олимп: «Там золото, там слава - вперед! Ты не такой, как все, ты талантливый, ты добьешься!».

Гребля оказала решающее влияние на мое «я», дала мощные толчок к развитию. Она закалила мой характер, научила переносить огромные нагрузки, заставила упорно стремиться к высшей цели: к первенству в городе, области, России, Советском Союзе, - к лидерству в мире! То, чего не дали школа, родители, дворовые друзья, преподнес главный мой учитель - спорт.

В спорте я увидел идеальную модель жизни. Первое место - это все: золотая медаль, триумф, уважение, слава. Вторая и третья ступени дают лишь малую толику благ. Остальные - четвертая, пятая сотая, тысячная вообще мало что значат. Каждый спортсмен понимает: да, на пьедестале три места, но первое есть первое, и оно всегда одно.

Я воочию представлял, как мои соперники по всему Советскому Союзу, по всему миру до седьмого пота тренируются, каждый день жертвуют в пользу спорта чем-то очень важным - образованием, здоровьем, личной жизнью, девушками, семьей и готовятся выложить за победу все силы. На пьедестале только три места, остальные ступени никому не интересны.

Работая в жару и мороз, терпя лишения все триста шестьдесят пять дней в году, ты знаешь, что если не будешь первым, вторым или третьим, то тебе грозит бесславие, безвестность. И все решается за минуты. Объясняй потом, что у тебя сломалась лодка, что ты неделю назад переболел ангиной, что дул не тот ветер, или была высокая волна, или случайно попал мазут на весло и оно вхолостую скользнуло по воде...

Людям интересен только победитель. Вокруг него крутится мир. В честь него поднимается флаг, исполняется гимн. Он получает шанс участвовать в соревнованиях более высокого ранга. Первый из тысячи тысяч получает все, остальные - ничего. Торжество победы, наслаждение славой, успехом, гордость, переполня-

ющая сердце, - счастливый удел чемпиона. О проигравших забывают мгновенно.

Естественно, в начале занятий греблей таких мыслей у меня не было. Я и не подозревал, что, записав меня в секцию, тренер Татьяна Ерипашева полностью изменила мою жизнь. Ни о каких великих трудах и перспективах она речи не вела, поскольку хорошо знала, что мальчишками движет только сиюминутный интерес и возможность выплеснуть неудержимую энергию. И действительно, первое время главным в секции для меня было то, что здесь можно купаться сколько хочешь. Пришел на тренировку пораньше - накупался. После тренировки - опять в воду, набалуешься, наиграешься досыта.

Поначалу не было никаких нагрузок. Полгода учишься держать равновесие в лодке, пытаешься плавать ровно и не переворачиваться. Потом осваиваешь азы техники. Работа перемежается с игрой, общением в замечательной компании сверстников и ребят постарше. Ты целый день на природе - горячее солнце, волжская вода в бликах, мягкий, освежающий ветер, сказочные облака... Это времяпровождение было мне по душе.

Но постепенно спорт втягивал нас, заполняя сознание и душу. На какой-то стадии появились первые уколы честолюбия: «Почему его похвалили больше, чем меня? Почему он был быстрее, чем я? Почему он едет на сборы, а меня не берут?».

Попасть на сборы было чрезвычайно престижно. Сильнее всяких слов действовал пример старших ребят, которые разъезжали по всему свету, носили красивую форму, имели талоны на питание и даже - о, чудо! - получали какие-то деньги!

И вот ты полностью ввинчиваешься в этот удивительный, очень яркий, трудный, эмоциональный мир. Ты уже спортсмен! Больше для тебя не существует ни телевизора, ни друзей во дворе, ни школы, ни кино, ни родителей, ни любимой девушки - ничего, кроме непрерывных тренировок и соревнований. Только спорт -огромные нагрузки, бешеный ритм жизни!

Мы тренировались не только в благодатную летнюю пору, но и в дождь, холод, в темноте. Мы очень рано вставали и трудились допоздна, потом топали пешком десять километров от гребной базы до города, потому что автобусы уже не ходили.

Сборы представляли собой тренировки на износ. По утрам на< поднимали, когда нельзя было оторвать голову от подушки, когд; ты еще не отдохнул. Затем зарядка, кроссы, работа с отягощения ми, с железом. Одна тренировка, вторая, третья - день полета; мгновенно. Вечером в совершенном изнеможении падаешь в по стель. Завтра, послезавтра и всегда - то же самое.

Сейчас уже, конечно, сгладились острые впечатления от страш ных перегрузок, забылась боль от стертой до крови кожи, ушли і прошлое переживания от несправедливостей, обид. Свойство па мяти таково, что больше помнятся не долгие месяцы напряжен ных тренировок, а короткие минуты побед, наслаждения, славы Но именно адская каждодневная работа обеспечила наше станов ление, совершенствование, непрерывный рост. Именно она фор мировала и оттачивала нашу работоспособность, умножала физи ческие и духовные силы, повышала выносливость. Мы станови лись лидерами!

Я вошел в юношескую сборную команду Советского Союза пс гребле - триумф, счастье и, одновременно, - огромная ответственность и острейшая конкуренция! Представьте: из многих тыся^ гребцов во всех республиках и регионах необъятной страны отобраны самые крепкие, выносливые ребята. Все жаждут успеха, горят желанием проявить себя, покорить мир, бороться за лавры чемпиона, и в том числе за деньги, квартиру, почести...

Я - член сборной Союза! Но это не только честь, но и невероятные нагрузки, полное самоотречение! Все наше время - сплошные тренировки. Разница лишь в том, что одну часть года мы тренировались по летнему варианту, а другую - по осенне-зимнему.

Сначала познакомлю вас с осенне-зимним режимом. Подъем в шесть утра. Если это поздняя осень или зима, то на дворе еще темная ночь. Не хочется не только вставать, но даже шевелиться. Тело наполнено многодневной усталостью, невозможно шевельнуть ни рукой, ни ногой. Ты весь разбит, всеболит, мышцы ноют.

Но через силу начинаешь двигаться: одно движение, второе, третье... Поднимаешься, натягиваешь одежду, которая часто оказывается непросохшей, влажной, и выходишь на улицу.

Построение. Тренер сообщает план на день: что делаем, в какой последовательности, какой должен быть пульс. Начинаем с разминки. Первое - бег на десять километров в хорошем темпе. Мы - гребцы, для нас главное - плечевой пояс и спина, но тренеры нагружают наши ноги. Ты должен и на разминке бороться, выкладываться. Ни срезать дистанцию, ни сбавить темп - за нами непрерывно следят несколько тренеров. В конце они отмечают, кто за кем пришел. На отставших могут поставить крест.

...На завтрак съедаешь столько, сколько нормальному человеку хватило бы, наверное, на неделю. Но ты с утра потратил уйму калорий и поедаеть неимоверное количество мяса, сметаны, орехов, меда и других питательных продуктов.

Смотрю на часы: о, еще тридцать минут до первой тренировки! Что делают все гребцы? Бросаются в номер, мгновенно раздеваются догола и укладываются в постель. Даже двадцать-тридцать минут сна - великое благо. Во сне восстанавливаешься гораздо быстрее. Я до сих пор сплю только обнаженным, потому что белье мешает телу дышать, мешает восстанавливаться.

Член сборной команды в принципе не мог сойти с дистанции. Считалось, что если он в состоянии прервать рядовую тренировку, то наверняка подведет команду на соревнованиях, во время предельных нагрузок. Бывали жуткие сцены, когда у кого-то из ребят от перенапряжения начинала идти носом кровь. Никто и не думал останавливаться. К концу дистанции все было в крови - и одежда, и лодка, зато мужество гребца - вне сомнений.

После «десятки», как правило, - занятия со штангой, или плавание, или работа на тренажерах - в зависимости от плана. За тренировку со штангой гребец выжимает общий вес от двадцати до сорока тонн. Например, ложишься с тридцатикилограммовым «железом» на скамейку и по команде тренера ровно за две минуты выжимаешь его от груди сто двадцать раз. Один жим - это два движения, полсекунды вверх, полсекунды вниз. «Железо» имеет инерцию, и спортсмены, чтобы уложиться в норматив, позволяют штанге удариться о грудь, чтобы она гасила ход и упруго отскакивала от грудной клетки.

Потом переворачиваешься на живот, и уже снизу за те же две минуты сто двадцать раз подтягиваешь штангу весом сорок килограммов. Далее без передышки берешься за гири. Загрузил одну группу мышц, потом другую, третью, четвертую... Упражнения идут потоком, нет возможности расслабиться, передохнуть. Но это только затравка - малые тяжести. Затем до седьмого пота, до звона в висках, до бесконечности упражняешься с тяжелым «железом». И когда небо уже кажется с овчинку, звучит команда грузиться в автобусы. Едем в гостиницу, на завтрак...

Напомню, это только разминка. При этом многие ребята, и я в том числе, перевыполняли задания тренера. Например, выжимали штангу по сто тридцать - сто сорок раз за две минуты. По физической подготовке я всегда был в нашей юношеской сборной лидером.

После короткого сна снова встаешь по будильнику. Без насилия над собой не подняться: тело по-настоящему не отдохнуло, мышцы скованы. Снова построение, получаем задачи на первую тренировку. Обычная норма для гребца на байдарке - проплыть за три часа тридцать километров. Это непрерывная работа. Ты не останавливаешься ни на секунду, накручиваешь на лодке круг за кругом. В этом режиме спортсмены делают восемьдесят-девяносто гребков в минуту. Каждый взмах весла означает перемещение двадцати пяти килограммов груза на метр-полтора. Выходит, гребец сдвигает гору за одну тренировку!

И в голову не придет остановиться, передохнуть. Если ты сломался, значит, ты слабак, на тебя нельзя надеяться. Наоборот, идет страшная рубка: все рвутся вперед, все хотят себя проявить, показать выносливость, работоспособность. Сознание на дистанции выключается. Гребешь на воле, на нервах. Вперед ведет установка: «Я обязан, я не отстану, я не имею права бросить». Гребешь, обливаясь потом, скрипя зубами, срывая дыхание. Главное, доказать: ты - в лучшей форме, ты - железный боец!

Тело, правда, частенько напоминало нам, что мы сделаны из того же теста, что и все люди. С наших, отнюдь не железных задних мест не сходили кровавые мозоли. Гребцы сидят на деревянных скамьях-слайдах и, как велосипедисты, постоянно переносят упор с одной

ноги на другую. В минуту таких движений делается восемьдесят-девятью. Весь день - сплошное трение тела о дерево, причем трение с мощным усилием. Гребца всегда можно опознать не только по сильным плечам и могучему торсу, но и по стертому задку.

Здесь была нужна взаимопомощь. Вот приходит с тренировки, шагая враскоряку, мой друг Олег Филиппов и обращается ко мне с деликатной просьбой продезинфицировать рану. Спускает брюки, а сзади у него - кровавое месиво, просто мясо, как то, что покупаем в магазине. Времени мало, через несколько часов очередная тренировка. Хватаю йод и начинаю прижигать рану. Олег голосит от страшной боли, просит подуть на это мясо, чтобы не так драло. Дую, чего не сделаешь для друга!

Пройдя экзекуцию, Олег снова натягивает спортивную одежду и идет на тренировку, снова садится в лодку и проделывает эти восемьдесят, девятью, сто движений в минуту, не давая зажить истертой коже, истерзанным мышцам.

Как выглядело мое тело? Наверное, точно так же. Я тоже кричал, когда меня мазали йодом или зеленкой, и умолял подуть на больное место.

В зимнее время к обычным трудностям добавлялся собачий холод, который бывает только на воде. Зимой мы уезжали на сборы в Краснодар. Там есть теплоэлектростанция, которая выбрасывает теплую воду в так называемый пруд-охладитель. Это большое озеро, связанное с рекой Кубань, и оно никогда не замерзает.

На улице минус восемнадцать, сильный ветер, а мы продолжаем тренироваться. Надеваешь на себя кучу одежды, весло обшиваешь двумя полиэтиленовыми мешками, чтобы защитить руки от ветра и ледяной воды. Волна, ветер, холод! Мокрое лицо обжигает морозный ветер. Через считанные минуты и гребец, и лодка покрываются ледяным панцирем. Одежда превращается в ледяную коробку. Весло утяжелили килограммы льда. Но мы как ни в чем не бывало отрабатываем полтора или два часа на воде. Подвигом это мы никогда не считали: обычный рабочий момент. Физические нагрузки были настолько велики, что сырость и переохлаждение отступали на второй план.

Но до поры до времени. Однажды в такую погоду у меня разорвался правый пакет. Мало сказать, что рука начала превращаться в ледышку. Чтобы представить себе, что я испытал, намочите свою руку ледяной водой и подставьте под обжигающий морозный ветер. При этом вновь и вновь смачивайте ее, поскольку грести на байдарке с сухими руками невозможно.

Хорошо, что мои мученья заметил Олег Филиппов. Он подплыл и, ни слова не говоря, засунул мою руку себе под одежду. Его потное, горячее тело грело, как печка. Вскоре я вновь мог держать весло, и мы двинулись к базе, до которой было километра полтора.

В обычном состоянии мы отмахали бы это расстояние за несколько минут, но нам приходилось останавливаться, чтобы снова и снова отогревать руку.

Пока мы доплыли до базы, поставили лодки, прошло не менее получаса. В гостинице я уже готов был выть от боли: рука покрылась волдырями и выглядела, как ошпаренная.

Что я только ни делал: подставлял под холодную воду, смазывал мазями, но боль не отпускала. Другой человек бросился бы в больницу, там сделают перевязку, дадут обезболивающее... Но спортсмены не такие, как все. Вот-вот начнется очередная тренировка. Я шью новый пакет и спешу к своей байдарке.

Краснодар памятен еще и отсутствием нормального жилья. Незамерзающий водоем привлекал тьму гребцов со всех концов страны. Были забиты не только гостиницы, но и все свободные площади в общежитиях заводов, профтехучилищ и т.д. Оставался обычный частный сектор. Тренерам тогда разрешалось тратить наличные деньги из расчета рубль-полтора за койку в сутки. На что можно было претендовать с такими средствами?

Мы размещались в курортном поселке на окраине города в домишке деревенского типа. Не было ни бани, ни душа. Чтобы получить побольше денег, хозяева ставили в шестнадцатиметровую комнату не меньше восьми кроватей. Мы с большим трудом могли между ними протиснуться. Здесь не только спали, но и сушили спортивные доспехи. Одежда, мокрая от воды и пота, висела на спинках коек и на веревках, протянутых над головами. Дышать было просто нечем: форточку не откроешь, поскольку отопление почти не действовало.

Но никто не роптал и даже не обращал внимания на жуткие условия. Физические нагрузки были настолько велики, что обстоятельства, принял ты душ или нет, сухая^дна тебе одежда или мокрая, особой роли не играли. Натягиваешь холодный, мокрый спортивный костюм, делаешь резкую пробежку, чтобы разогреться, садишься в лодку и - вперед! - только свистит в ушах ледяной ветер.

...После первой тренировки мы, полностью обессиленные, вываливаемся из лодок на понтон и лежим, как тюлени. Отдышавшись, пьем специальный белковый коктейль с глюкозой и аскорбиновой кислотой. Затем - срочно в столовую. Обильный, высококалорийный завтрак уже сторел в организме, и снова сосет под ложечкой. Набрасываешься на обед и сметаешь со стола все, что ни дадут, - огромное количество пищи.

В запасе до следующей тренировки - час двадцать. Снова в долю секунды раздеваемся, ложимся под одеяла и мгновенно проваливаемся в сон. Страшные перегрузки научили нас использовать любую передышку, чтобы вернуть силы. Рассчитываешь сон до минуты, до долей минуты. Если бы силы лучше всего восстанавливались в танцах, мы бы танцевали. Мы делали бы все что угодно, чтобы быстрее приходиться в форму.

Эта школа мгновенного расслабления и засыпания помогает мне и сегодня. Когда я захочу отдохнуть, например, при длинном авиаперелете, или освежить силы посреди трудной и длительной работы, то я усну без проблем в любых условиях. Словно внутри есть особый процессор, и ты программируешь его: есть полчаса на сон, чтобы снова быть в хорошей форме. Чик! - щелкаешь выключателем и засыпаешь даже при полном дискомфорте. ■

Сознательно истязая себя перегрузками, мы не должны были допустить срыва. Однако, стремясь к наивысшей работоспособности, гребцы нередко переходили опасную грань. И тогда организм, эксплуатируемый за красной чертой, включал защитную реакцию - в виде одной или нескольких болезней.

А после соревнований спортсмены на два-три месяца гарантированно превращались в калек: повышенное давление, тахикардия. Если бы нам, мощным парням, красе и гордости гребного спорта, пришлось в этот момент проходить призывную медко-

миссию в армию, нас просто забраковали бы. Конечно, постепенно организм восстанавливается, но рубцы и шрамы остаются на всю жизнь. Не случайно среди профессиональных спортсменов нет долгожителей. •

Я часто называю соревнования и даже тренировки «боем». Как на войне, мы были готовы к любым жертвам, ради победы отдали бы и жизнь. Случалось, в нечеловеческой борьбе за первенство люди доводили себя до остановки сердца, и это не считалось безумством! Если у кого-то возникали проблемы со здоровьем, то он думал не о послаблениях в спортивном режиме, а о том, как обмануть медицинский контроль и выйти на тренировку или соревнования. Вероятность смерти от сверхнагрузок просто не бралась в расчет.

В этом - жестокая логика спорта высших достижений: победа любой ценой! Поэтому профессиональный спорт - это и полностью изношенные, изуродованные организмы, масса печальных последствий на всю жизнь. В спорт уходят с детства. Помните об этом и постарайтесь учесть все обстоятельства!

...И снова гремит будильник. Вперед, на вторую тренировку: проплыть двадцать километров. Все то же самое, только еще труднее, потому что ты в этот день уже выложил, отработал зарядку, первую тренировку, а организм не успел восстановиться. Гул в ушах, туман в глазах. Каждый гребок, каждый вдох и выдох отдаются ударом в висках. Задышаешься, не чувствуешь тела, но не имеешь права сойти с дистанции. Гребцы подтрунивают над собой: мол, отмахать эти двадцать километров - все равно что в муках нарожать полную лодку колючих ежей.

Но в том-то и дело, что только в этот момент, когда гребешь через «не могу», когда полностью выложил, и начинается подъем духа, укрепляется характер, развиваются мышцы, нарастает мощь сердечно-сосудистой и дыхательной системы. Поэтому хочешь не хочешь, но ради будущих успехов, ради рекордов ты должен ежедневно входить в состояние предельных нагрузок, перешагивая через барьер «не могу».

Финиш! Причалив к понтонам, вываливаемся из лодок и растягиваемся на деревянном настиле. Поднять нас не может никакая сила. Дождь ли, холод - мы, как бревна, лежим на мостиках. Впро-

чем, и эти минуты не теряются. Специалисты по спортивной медицине, обслуживающие сборную команду, уже подключили разные приборы, измеряют наше давление, пульс.

На ноги нас ставит проснувшееся чувство жуткого голода. За ужином вновь без разбору поглощаем невероятное количество всевозможной пищи, жидкостей.

Все, программа дня полностью выполнена. Казалось, можно бросаться в nirвану беспробудного десятичасового сна, но впереди еще была попытка телевизионными новостями.

В то время наша страна была насквозь политизированной. Все должны были разделять курс партии, быть в курсе текущих политических событий, иметь моральную устойчивость. Ради этого всех нас усаживали смотреть вечернюю программу «Время», наполненную скучными официальными новостями: съезды, пленумы, визиты, переговоры... Никто из нас уже ничего не соображал, все сидели и дремали с закрытыми глазами. Тренеры прекрасно понимали, что нам эта телепередача не впрок, но должны были выполнять установки партии о политическом воспитании спортсменов. И только после окончания программы «Время» мы с конским топотом неслись спать.

Летняя тренировка сильно отличается от зимне-осенней. Летом отрабатывается скорость, взрывная сила. На день назначалось по пять тренировок. Они короче, продолжаются полтора-два часа и проходят на таком подъеме, кураже, что больше и не выдержишь.

Дело в том, что первые тридцать-сорок секунд после старта мышцы расходуют кислород, который есть в крови. А тот, который мы вдохнули, работая веслом, еще не дошел до мускулов. Начинается кислородное голодание. Задача летней тренировки - научиться выжимать из организма все возможное вплоть до того момента, когда откроется второе дыхание, когда начнет усваиваться свежий кислород.

Ускорение длится тридцать секунд, минуту, полторы. Кажется, немного. Но только спортсмены знают, что это такое. Это работа на износ. Минуты летней тренировки в состоянии кислородного голодания даются труднее, чем часы осенне-зимней.

План тренировок составляется так, чтобы ты взорвался серией ускорений, а в перерыве успел максимально восстановиться. Например, планируется серия из десяти ускорений по пятьсот метров, или двадцати ускорений по двести пятьдесят, или тридцати ускорений по сто метров. Лето есть лето - солнце печет, жарища, а ты, распаренный, как в бане, должен мобилизоваться и сделать рывок, так называемый спурт. Сознание отключается, гребешь в каком-то горячем тумане.

Только слышишь удары весла и голос тренера: «Осталось тридцать секунд!», «Осталось двадцать секунд!», «Осталось десять секунд!» В последние секунды напряжение достигает предела. Невозможно это описать, надо самому пройти такое испытание. Каждая секунда - это год, каждые десять секунд - это целая жизнь в условиях диких нагрузок

Сердце гребца при спурте делает двести двадцать - двести тридцать ударов в минуту. Это в четыре-пять раз больше, чем во время отдыха, втрое больше, чем в период обычной работы.

Вдумайтесь: три удара сердца в секунду! Много раз в день ты водишь сердце, сосуды, легкие, нервную систему до нечеловеческих нагрузок. За каждую тренировку теряешь два-три килограмма веса. А таких тренировок в день у тебя пять. И так все лето!

Летняя жара на воде еще страшнее, чем на суше. Вода сильно нагревается и отражает солнечные лучи. Температура воздуха над поверхностью водоема повышенная. Гребцы поджариваются и сверху, и снизу. Еще и поэтому спортсмен теряет так много воды. Будь то завтрак, обед или ужин, набираешь стаканов восемь различных напитков. Все надо обязательно выпить, иначе кровь станет настолько густой, что остановится сердце.

Не было ни единой проблемы, перед которой спасовали бы гребцы. Однажды я, как и все товарищи, прошел испытание плохим питанием. Было это в Самаре, тогда Куйбышеве, где я нес срочную военную службу в спортивном клубе армии номер шестнадцать. В этом СКА-16 мы два сезона жили на дебаркадере, который стоял на Волге, и тренировались от ледохода до ледостава. Кормили нас в столовой Первого хлебокомбината, что на Хлебной площади. Не знаю почему, но пища там была настолько плохая, что у многих болел желудок. Могли дать тухлое мясо, испор-

ченные молочные продукты. И было там столько мух, что в воздухе от них было черно. Они, конечно, попадали в тарелки.

Первые два-три дня ужасные кушанья не лезли в горло, отвращали от еды тучи назойливых насекомых и антисанитария. Но потом мы, оголодав на тренировках, начали поглощать жуткие супы и котлеты, хладнокровно выбрасывая из тарелок мух. А я, помню, еще шутил: мол, тому, кто прошел столовую Первого хлебокомбината, не страшны никакие испытания. Никто из нас не пытался разобраться, почему столовая работает так плохо, не хотел навести порядок. Мы были настолько увлечены своим делом, что на недостатки общепита просто не обращали внимания.

Каждый спортсмен ведет свой календарь, иначе начинаешь путать выходные и будни. Зачеркиваешь карандашом каждый прожитый день. Каждый из них - это победа воли, терпения, трудолюбия, это новые возможности тела и духа. Выковывается характер, крепнет воля.

Спортсмены растут не только победами, но и проигрышами. Я отчетливо, до секунд помню, как в Краснодаре проиграл гонки на первенство России. Вот я выбираюсь из лодки, убитый поражением. Как робот, кладу весло, переодеваюсь... Боль, разочарование, страшная обида, бешеная злость - прежде всего, конечно, на себя. По щекам катятся слезы. К этим соревнованиям я готовился целый год: потратил уйму сил, проплыл на тренировках тысячи километров, перелопатил океан воды! А ведь должен был не просто выиграть, а победить легко, без напряжения - на тренировках показывал фантастическое время. Но подул неблагоприятный ветер, подвел инвентарь, и все насмарку: я проиграл!

Неимоверный стыд: хоть сквозь землю провались! Я не мог показать на глаза тренеру, товарищам по команде. Но именно в этот момент ты растешь и понимаешь, что должен еще больше работать, потому что проигрыш - это вызов судьбе, твоему «я». В конце концов берешь свой спортивный дневник, ручку и ставишь перед собой новые рубежи на полгода, год, ищешь слабые места, придумываешь эффективные методики, как сработать лучше, результативнее.

Впрочем, это всеобщее правило: во время падений растут не только спортсмены, но и все люди.

Я вспоминаю свою телевизионную передачу «Формула успеха», которую я вел на первом канале, интервью со многими известными людьми. Я спросил Владимира Якбвлевича Ворошилова, одного из мэтров нашего советского и российского телевидения: «Что вас сделало сильным?». Он ответил: «Поражения, разгромы, неудачи, изгнание с телевидения, непонимание, неприятие публики... Именно благодаря им я стал сильнее!».

Также и в бизнесе. Предприниматель становится сильным, когда он провалился, когда что-то не получилось. Неважно, что подкосило твой бизнес: дефолт, инфляция, рост цен на сырье, удорожание банковских кредитов, недобросовестность партнеров. Мир к этому равнодушен. Главное, чтобы ты нашел в себе силы идти вперед, делать больше. Ты учишься все причины провала, и -вперед, вперед, вперед! Я не сетую на свои проигрыши, неудачи, катастрофы, а благодарю судьбу за эти уроки. Именно они сделали меня сильным, сформировали мой характер победителя.

И, конечно, лидеру, как воздух, нужны триумфы. Они поднимают его к звездам. Победа - это не просто зафиксированный наивысший результат, но и признание заслуг спортсмена, дань славы, почета, уважения. Без этого нельзя идти вперед. Помню пьянящие лавры триумфа, когда мы - лично я и команда - в тяжелой борьбе выиграли гонку на тысячу метров и стали чемпионами России. Это одна из самых трудных дистанций, требующая от гребцов одновременно и выносливости, и скорости - противоположных качеств.

И вот я на высшей ступени пьедестала. Я - чемпион! Ощущение величайшего счастья, ты паришь над землей, обнимаешь всех людей и кажешься себе богом! Ты - властелин мира, а золотая медаль - символ всех сокровищ Вселенной. С первых, особо торжественных тактов гимна в честь моей победы пробила дрожь. Я не мог сдержать слез...

Конечно, это длится недолго. Процедура чествования и награждения, поздравления тренеров, товарищей по команде, болельщиков, радость, ликование, объятия занимают минуты или десятки минут. Но ради ярких, невероятно красивых переживаний стоит потратить годы на тренировки, пролить море пота. Плата чрезвычайно дорогая, сверхвысокая, но минуты счастья, триумфа этого стоят!

Этих ощущений, к сожалению, не может дать работа в учреждении, банке, на заводе. Зная, насколько возвышает человека триумф, я завел традицию чествования авторов высших достижений в нашей компании. Это происходит в огромном зале, в лучах прожекторов, под торжественную музыку. Как звездам спорта и искусства, нашим лучшим работникам стоя аплодируют их коллеги - десятки тысяч людей. Души триумфаторов взлетают под небеса! Настоящие спортсмены - большие люди. Нисколько не удивляюсь, что в городе Тольятти именно гребцы добились заметных успехов в бизнесе, органах власти и управления, общественных организациях. Даже тот, кто имел несчастье попасть в криминальные структуры, не потерялся и стал боссом.

Стремление к лидерству в нас стало инстинктом. После того, что люди выдержали на тренировках и соревнованиях, после триумфов и поражений, после жестких уроков работы в команде ты просто не можешь не быть первым.

В перегрузках, в сверхусилиях выковываются крупные личности, возникает командный дух. Ты, конечно, прежде всего борешься сам за себя, за свои личные рекорды, за свою славу, но одновременно решаешь и общую задачу, выступаешь в команде за свой город, область, спортивное общество или клуб и так далее, до мирового уровня. А когда гребешь в «двойке», «четверке», то даже излишне объяснять, что победить можно только в команде.

К соревнованиям в «четверках» я относился серьезно и трепетно. Здесь выкладываешься гораздо больше, чем в «одиночке» и даже «двойке». Колоссальная ответственность: ты не можешь сделать гребок слабее, чем другие гребцы, потому что четыре человека работают на одну победу. Нагрузка - дай Боже! Скорость у «четверок» выше, поэтому и темп возрастает: сто десять - сто двадцать ударов в минуту. Дистанция - десять километров. Это тридцать минут бешеных нагрузок. Если волной, например, неудачно развернет лодку, то те, кто плывет следом, не останутся. Лодки соперников разрежут твою байдарку на части, и это в порядке вещей. Треск, шум, поломанные весла, ссадины, синяки - на это никто не обращает внимания. Вся команда заряжена на успех. Идет неистовая, остервенелая борьба. Это большая школа командной работы: ты категорически и однозначно не имеешь права сделать меньше других!

Многолетняя работа в коллективе дает очень много. Когда люди борются вместе, возникает совершенно другой дух, абсолютно иной масштаб отношений, новый уровень понимания и уважения друг к другу. Тренируясь в Краснодаре, я представлял своего соперника во Владивостоке - лучшего из лучших - и мысленно всегда боролся с ним. Я точно знал, что он готовится и не спит, и я отрывал время от сна для дополнительных тренировок. При этом нами двигал один энтузиазм - в те времена за победы нам никто не платил. Это сейчас к успеху и славе прилагаются деньги и реклама. Но раньше ничего этого не было. Только моральные стимулы.

То и дело тайком от тренера мы увеличивали число тренировок. Вдвоем-втроем договаривались и, пока все спали мертвецким сном после изнурительного дня, кромешной ночью убегали на гребную базу. На один из участков водной трассы падал свет от фонарей прибрежной дороги, и мы, пользуясь этим, проплывали дополнительно по пять-десять километров. Потом - бегом обратно. Времени принимать душ не было. Потные прыгали в постель, спали час-полтора и вместе со всеми как ни в чем не бывало выходили на утреннюю зарядку. Втайне от наставников потренироваться, поработать больше, чем другие, было для нас высшим шиком.

Мы были заряжены на соперничество. Это касалось даже самых плевых, бытовых ситуаций. Например, мы постоянно соревновались между собой за то, кто займет лучшее место в самолете, поезде, гостинице. Технику «забывания» удобных мест мы довели до совершенства. К примеру, четыре человека забегают в купе поезда, каждый за долю секунды оценивает обстановку: какое место удобнее, лучше. И тут же на понравившуюся полку летит сумка или кепка: «Чур, место мое! Полка забита!». И все это со смехом и шутками, без злобы. Внутри команды непрерывно шла очень жесткая, напряженная и честная борьба, никогда не было подлости, мелочности. А если вывихи все же бывали, мы быстро их исправляли. Коллектив - отличный воспитатель.

Хочу рассказать, как еще мальчишками в спортлагере в Тольятти мы проучили одного жадного, неприятного паренька. Летом все время хотелось пить, и мы вскладчину покупали разные соки в трехлитровых стеклянных банках: яблочный, томатный, грушевый, виноградный - благо, выбор был большой. Растущие

организмы требовали усиленного питания, и к сокам мы всегда добавляли печенье.

Парень этот никогда ничего в общий котел не вносил и был себе на уме. В лагере он оказался случайно: успехами не блистал, и взяли его запасным. От тренировок этот товарищ отлынивал, поэтому у него была возможность еще и по девчонкам побегать. Их в спортивном лагере было много: и фигуристки, и легкоатлетки, и велосипедистки.

Он всегда приходил в комнату последним, когда мы, намаявшись за день, уже выключали свет и засыпали. Утром, смотришь, -ни сока, ни печенья, все наш приятель съел и выпил. У нас поначалу даже раздражения особого не было, так, подшучивали над ним. Но потом он так достал всех своей жадностью, что на третью или четвертую неделю столь беспардонного отношения к окружающим наша тройка решила дать урок хаму.

Вечером все помочились в трехлитровую банку от сока и поставили вместе с печеньем туда, где она обычно и стояла. И легли спать. Среди ночи проснулись от таких воплей, ругани, нытья, что поняли: педагогический эксперимент идет по плану. Результат превзошел ожидания. Наш запасной больше себя по-хамски не вел и первым отдавал свои деньги или талоны на питание на общие нужды.

Конечно, к подобным мерам мы прибегали крайне редко. Если человек недостойно себя вел, мы могли объявить ему бойкот, то есть не разговаривали. Этого было достаточно. В спортивной мясорубке, в круговерти невероятных нагрузок просто не оставалось места для обид и мелочных разбирательств. Драк вообще не было. За три года, кажется, произошел всего один конфликт с кулаками, и то потом ребята очень быстро помирились. Атмосфера была хорошая, чистая. Все у нас было по-доброму, по-взрослому. Мы с ранних лет вели себя, как большие, настоящие люди.

Спорт с его честным соперничеством формирует обостренное чувство справедливости. Почему в бизнесе я так строг и даже жесток к тем, кто хитрит, ловчит, ищет ношу полегче? Это у меня в крови со времен спортивной юности. Не терплю людей, которые только делают вид, что работают, в то время как другие трудятся на пределе возможного. Такие ловкие ребята - настоящие предатели.

Кто-то скажет, что я слишком строг. Мол, огромное число людей желает вкладывать поменьше, а получать - побольше, и это естественно. Я устроен по-другому* я - максималист. Во главе команды единомышленников я иду к великим, глобальным целям. Без дружной и крепкой команды я - романтик-мечтатель, полководец без войска. Только сообща, единым сверхусилием можно взять червонное золото мирового первенства, получить огромный суперприз.

Поэтому нашу фирму я вижу как большую, совершенную лодку: мы все дружно гребем, выкладываемся, чтобы добиться успеха и славы. Это касается абсолютно всех - менеджеров, юристов, бухгалтеров, сбытовиков, дизайнеров, грузчиков, кладовщиков, охранников... Все работают на общую цель. И если кто-то ловчит, имитирует работу, то этот человек лишает нас большой победы, убивает наше дорогое время, отбрасывает всю команду назад, крадет золото чемпионов!

Если вы устремлены в заоблачную высь, то должны считать даже слово «хорошо» негативным. Многие недоумевают: «Почему судьба ко мне так несправедлива, ведь я живу честно, я все делаю хорошо?». Представьте, что вы - спортсмен и все делаете всего лишь на «хорошо». Вы никогда не станете чемпионом, даже не добьетесь третьего места!

Награды в жизни отстают на одну ступеньку от заслуг. Для того, чтобы жить хорошо, надо делать все на «отлично». Хочешь заработать много денег, сделать открытие, иметь успех в семье, обществе, завоевать уважение людей - надо трудиться суперотлично и быть только первым. Нужно делать то, чего не могут другие, иметь лучшие результаты во всем: в финансах, правовых вопросах, логистике, качестве, производстве. Везде нужно быть «номер один», на всех Олимпах - первым! Только тогда можно быть уверенным в масштабном успехе.

Гребли мне было мало. Конечно, гребец на дистанции борется, подвергает себя экстремальным нагрузкам. Но я хотел большего - познать бой в прямом смысле этого слова - и мечтал еще и о боксе как о спорте «настоящих мужчин». Теоретически это было просто. Спорт в то время был массовым. У нас в Тольятти пойдешь по улице - найдешь несколько спортивных школ и клубов. Записался

- и занимайся на здоровье. Затрат для тебя - никаких. Вопрос был только в том, как совместить два вида спорта.

Мои действия ускорил случай в молдавском городе Бендеры, где у нас были сборы. Местный парень, намного старше меня, в котором играла дурная сила, к чему-то придрался, зажал меня в углу и очень квалифицированно отлупил. Меня мучила огромная обида, что я не мог дать как следует сдачи. Едва я вернулся в Тольятти, прямо с самолета, не заходя домой, помчался вступать в секцию бокса с одной мыслью: научиться драться, поехать в Бендеры и отомстить обидчику.

Но в секции во мне узнали известного гребца и попросили, чтобы на занятия боксом дал согласие мой тренер по гребле. Поскольку об этом нельзя было и думать - я был профессиональным спортсменом и показывал очень высокие результаты, то мои планы о спорте «настоящих мужчин» и вендетте в Бендерах пришлось отложить.

В бокс я пришел после смерти брата, когда все мои планы сломались и пришлось оставить греблю. Я должен был поддерживать родителей и безотлучно находиться в Тольятти. Но настолько много было в сердце боли, злости, ненависти к несправедливому удару судьбы, что эти сильнейшие чувства требовали выхода в боевой схватке. Меня, конечно, приняли. Физически я был подготовлен прекрасно. Сердце, дыхание, мускулатура - все у меня было на высшем уровне, бойцовских качеств, выносливости не занимать. Тренер быстро в этом убедился.

Впрочем, новый наставник с первого дня не относился ко мне как к новичку. Он, видимо, был хорошим психологом и понял, что мне срочно нужен бой как средство от негативных эмоций, от горя, которое переполняло меня. В первый же день моей боксерской практики он поставил меня работать в паре с опытным противником. Этот парень, кстати, бывший хоккеист, шутить не собирался. Я на первой же минуте пропустил очень ловкий и сильный удар справа в челюсть.

Я устоял на ногах, но на какой-то миг все померкло - я потерялся во времени и пространстве. Впервые в жизни полностью отключился! Никогда не забуду: открываю глаза и вижу мир будто че-

рез зеленое стекло - все призрачное, цвета травы, как в инфракрасном бинокле...

Потом, вспоминая первую боксерскую схватку, я пришел к мысли, что умирать легко, что не стоит бояться смерти, потому что переход в иное пространство происходит мгновенно.

...Но на ринге философствовать некогда. Придя в себя, я изловчился и нанес спарринг-партнеру прямой удар в голову, в лоб. В него я вложил всю свою немалую гребцовскую силу. По тому, как боксер-хоккеист зашатался, как неестественно закатились его глаза, я понял, что он тоже увидел зеленый мир.

День за днем я тренировался, колошматя снаряды, мешок. Тренер, видя мое настроение, часто назначал спарринги. Обливаясь потом на ринге, нанося и пропуская удары, я притуплял боль моей трагедии. Голова, живот, корпус - все познало тяжесть перчаток противников. Это было некое самоистязание. При этом я, конечно, ощущал рост духа. Бокс - это преодоление себя, единоборство со своими страхами, защитными инстинктами, превращение тела в супероружие.

Мне нравится выражение: добро должно быть с кулаками. Не согласен с заветом: если тебя ударили по левой щеке - подставь правую. Если тебя оскорбляют, унижают твою семью, близких, ты обязан драться до последнего, иначе превратишься в раба. А бокс как раз - сильнейший, совершеннейший вид единоборств.

Меня радовали мои успехи на ринге, но появилось и беспокойство. На лекциях (я тогда учился в политехническом институте), во время домашних занятий я чувствовал, что голова не только шумит, но и болит. Конечно, этого следовало ожидать. Бокс - спорт экстремальный. Сила удара боксера-тяжеловеса достигает восьмисот килограммов. Если на голову не раз и не два обрушивается такая нагрузка, то немудрено, что она заболит. Да и тело страдает. Любой боксер-профессионал с годами начинает жаловаться: ноют мышцы, суставы, напоминают о себе все ушибы и переломы. Даже я, позанимавшись незначительное время, начал чувствовать неладное.

Когда я служил в спортроде, в ходу были шуточные прозвища, которые шли от предмета занятий: «велики» - велосипедисты, «железки» - штангисты. А вот боксеров называли «пробитыми», имея в

виду состояние их голов. Однажды в праздничной новогодней речи замполит высказал такое пожелание: «Надеюсь, что в следующем году наших боксеров перестанут звать «пробитыми». Конечно, мы разразились хохотом. Как боксеров ни называй, суть дела не изменится: их головы - уязвимое место.

Я вынужден был признать, что бокс больше отбирает, чем дает. Поскольку голова была мне особенно нужна, я перешел на другой вид единоборств - каратэ. Это самый умный, интеллигентный спорт, наполненный духовностью и философией.

Я познакомился с ним еще в советские времена, когда занятия каратэ были запрещены, а редкие энтузиасты изучали его подпольно. Я объясняю этот запрет тем, что тоталитарному режиму нужны были люди унифицированные, послушные, ставящие на первое место интересы коллектива. А философия единоборства, в частности школы «Шитокан каратэ-до», делает ставку на индивидуальность, силу духа, развитие личности. Каратэ учит быть большим человеком, большим воином. А может быть, все гораздо проще: власти опасались злоупотреблений боевыми искусствами.

Как могут чесаться кулаки у сильного, умелого бойца, я испытал во время срочной службы. Первый год был для нас звездным. Мы победили в соревнованиях по гребле на первенство Вооруженных Сил, взяли все «золото». У нас началась замечательная жизнь: нам часто давали отпуска, спортивные сборы проходили на шикарных турбазах. Это нас и погубило. Мы зазнались, расслабились, стали меньше тренироваться и на второй год, в Ростове, в тяжелой и жестокой борьбе потеряли все титулы.

В то время в ЦСКА действовало неумолимое правило: побежденную команду расформировывали, а спортсменов отправляли дослуживать по разным частям, в захолустье. Помню, приказ об этом поступил в мой день рождения, когда мне исполнилось двадцать лет. Мы отметили круглую дату в кафе. Веселья не было, поздравления перемежались словами прощанья. Мы точно знали, что расстаемся надолго, если не навсегда.

Уныние - это еще полбеды. В новой части, находившейся в лесу под Казанью, меня ждал настоящий ад: агрессия, злоба, унижения, издевательства, постоянные драки. Мне повезло еще, что я был

рослым и сильным и меня сразу приняли в свою компанию спортсмены-земляки из Тольятти, два Александра: штангист Воробьев и боксер Огольцов.

Я недоуменно спрашивал: что вы делаете, зачем деретесь? Но Воробьев, старослужащий, знаток армейской жизни, надо мной посмеялся: «Подожди, пройдет пара месяцев, и ты начнешь лупить всех направо-налево!». К сожалению, Воробей оказался прав. Ужас и проклятие армии оказались в том, что я начал драться еще раньше, через месяц. Иначе о меня начали бы вытирать ноги.

Боевой учебы и других полезных занятий у нас не было. Единственное, что мы для себя сделали, - отремонтировали спортзал и стали проводить тренировки по боксу. Кроме того, мы ежедневно часами сидели в курилке. Этот способ убить время меня даже радовал. При нас могла начаться драка, кого-то били, окунали в унитаз, но это уже не было событием.

Наша тройка никогда не пасовала перед опасностью. В схватках мы были страшны и свирепы. Буйства сдерживал только страх перед тюрьмой и дисциплинарным батальоном, да и то не всегда.

Однажды вечером мы сидели в курилке, мечтали о дембеле, играли на гитаре. Заходит солдат-первогодок по фамилии Карпека - все лицо в крови. Такой был неуклюжий паренек, который никак не вписывался в суровую действительность. Такие часто встречаются: непронырливые, нешустрые, слабые. Над ними постоянно издеваются, начиная с детского сада. А уж в армии-то они обязательно попадают под пресс негодяев и подонков.

У нас лирическое настроение, сидим с гитарой, добродушные, веселые, с голыми торсами, в армейских трусах по колено, кирзовых сапогах. Каждый - косяя сажень в плечах, сильные, крепкие воины. Огольцов спрашивает у рыдающего мальчишки: «Ну, Карпека, доложи, что произошло?». Бедолага боится сказать: в армии не принято жаловаться. Тогда Воробей, просидевший на гауптвахте 108 суток в году, пригрозил: «Давай, выкладывай, а то я тебе тоже навалю, будешь знать!».

Солдатик со слезами рассказывает, что он был в кухонном наряде, накрывал столы. На одном столе у стройбатовцев не оказалось куска масла. Подозрение пало на Карпеку, хотя украсть это масло он никак не мог. Ему эта крамольная мысль даже в голову не

могла прийти, настолько он был запуган. А стройбатовцы взяли и избили парня, отыгрались на нем.

В армии не принято заступаться за молодых - сам выживай! Но в тот раз мы загорелись праведной мстью и бросились бить обидчиков Карпеки. Представьте картину: три коротко постриженных амбала в одних трусах с устрашающими воплями несутся по плацу, клацая подкованными сапогами.

Врываемся в казарму и устраиваем побоище. Конечно, избиение Карпеки было только поводом выместить на ком-то нашу собственную злость и ненависть, выплеснуть на других все гадкое, что накопилось в нас за время службы. Драка была своеобразным лекарством от царящего вокруг кошмара.

Стройбатовцев было сотни две, а нас только трое. Но мы были здоровенные лбы, на голову выше большинства противников. На нашей стороне были внезапность и дерзость нападения, боевой азарт и ощущение правоты. Несчастных сковал ужас перед опытными, свирепыми бойцами, не знающими пощады.

Мы устроили форменное избиение младенцев: стройбатовцы начали в ужасе выпрыгивать из окон. Плохо пришлось тем, кто не успел. Наши пудовые кулаки крушили их, как отбойные молотки. Поле боя покрылось перевернутыми, искореженными кроватями. В воздухе мелькали тумбочки, табуретки. Жутко кричали и выли пострадавшие.

Кто дрался, знает жуткое упоение боя: адреналин перехлестывает через край, бушуют звериные инстинкты, глаза налиты кровью. Беда была рядом - увечье или труп.

Мы с Огольцовым одумались. Драться больше не хотелось. Можно было не сомневаться, что стройбатовцы больше не тронут ребят нашей батареи. Но Воробьев останавливаться не хотел и напал на паренька совершенно другой весовой категории, раза в три легче. Борьба была неравной: два-три мощных удара рукой и ногой - и несчастный рухнул на пол. Но Воробьеву все было мало, сила его ударов нарастала. Мы с Огольцовым, разгоряченные боем, поначалу смеялись над неумным другом. Но после стало не до смеха, парень уже еле дышал. Я заглянул в лицо Воробьева: глаза бешеные, звериные, пена по краям рта_

Я понял, что с земляком не все ладно, нужно его оттащить. Мы схватили его за руки, но он вырвался и опять набросился на бездыханного парня. Тогда мы вдвоем прыгнули на взбесившегося штангиста и скрутили его. Я держал его за волосы и сжимал горло, но даже так Александр пытался напоследок хотя бы ногой достать свою жертву.

...Мы занимались единоборствами в укромных местах - на лесных полянах, в оврагах, подвалах до или после работы и, конечно, по выходным. Мы получали наслаждение и счастье, фантастический заряд энергии от занятий.

Тренеров и литературы по каратэ не было, мы собирали знания по крупицам. Каждый спортсмен старался внести свой вклад. Один пообщался с китайцем, другой выудил что-то у корейца, третий добыл переводную книгу, перепечатанную на машинке, четвертый усвоил какие-то приемы, коды, стойки, которые показал ему моряк дальнего плавания. Все это вносилось в общую копилку с воодушевлением и вдохновением. Наверное, мы вели себя как люди, изголодавшиеся по новой философии.

Тренировки мы всегда проводили в живописных местах. Однажды занимались на дне огромного оврага. Размытые водой откосы вздымались на высоту пятиэтажного дома. Овраг заканчивался обрывом, далеко внизу - Волга. На краю обрыва мы отрабатывали статические позиции: поднимали ногу и максимально долго держали ее на весу. Несколько человек стоят одной ногой на этой высоте, на самой кромке, а другая парит над бездной. Только трепещут на теплом летнем ветру наши черные кимоно и штаны-бананы. Острое, волнующее чувство высоты, полета, опасности! Фантастическая красота! Глянешь вниз - катится великая река, повернешь голову вверх - несутся облака.

На любом занятии была точка счастья, эйфории. После тренировок мы еще долго ощущали подъем: каждый преодолел страх, боролся, стал сильнее! Вот идет толпа заряженных, подтянутых парней со спортивными сумками, все чувствуют себя воинами, бойцами, и все поют! Это состояние не купишь за деньги, его надо пережить, поэтому прохожие глядели на нас, как на ненормальных, качали головами. А мы были как бы и не на улице родного Тольятти, а где-то далеко, высоко!

Главной частью тренировок была работа в парах. Несмотря на подпольный характер этого вида спорта, мы часто устраивали соревнования. Навсегда запомнил тревожное ощущение перед боем: а вдруг тебя покалечат, а если будет очень больно? Этот трепет, вибрация перед боем ни с чем не может сравниться. Как только наносится первый удар, это чувство исчезает.

Особенно большая вибрация возникала при встречах с незнакомыми партнерами. Однажды перед поединком я поторопился сказать себе: «Ну, все, этот меня покалечит!». Мой будущий противник выглядел очень внушительно. Свирепый такой, плечистый, мускулистый, со шрамами от пуль, явно бывший спецназовец из «горячих точек». Выхожу на спарринг - и неожиданно легко пробиваю оборону, добиваюсь победы.

Мы еще много раз встречались с бывшими десантниками, спецназовцами и убедились, что их устрашающий вид - это чаще всего декорация. Эти ребята в схватке оказывались просто детьми. Видимо, за время срочной службы трудно сделать из новобранца профессионального бойца, особенно если он до армии не отдал долгие годы спорту.

Да и не сила важнее всего в схватке, а интеллект и дух. Настоящий боец больше похож на вдумчивого шахматиста, который пытается разгадать замысел противника, ведет бой по определенному плану. Бой - это борьба идей, комбинаций, и время на их разработку есть.

Зрителям кажется, что бой - это вихрь, автоматическая работа рук и ног, думать, анализировать некогда. На самом деле это жизнь в другом времени, замедляющемся в сотни раз. Работает прежде всего голова, и борьба заключается в том, кто кого передумает, перехитрит, переиграет. После боя, даже спустя большое время, можно в памяти прокрутить этот поединок, как пленку, в замедленном виде. Явственно виден каждый кадр!

Самые важные схватки помнятся много лет. Опишу подпольный всесоюзный турнир, который проводился у нас в Тольятти. Сюжеты некоторых американских боевиков строятся на том, что на какой-нибудь остров съезжаются бойцы разных школ и ведут поединки не на жизнь, а на смерть. Что-то подобное было и у нас. Созваниваются ребята из разных областей и республик, договариваются о месте и времени, готовятся...

Я тогда работал на Волжском автомобильном заводе мастером. На подготовку отводился месяц. Я беру отпуск и каждый день провожу по две тренировки. Бесконечное повторение одних и тех же приемов, бои в спарринге, пот, кровь. Задача - победить лучших бойцов и остаться живым, непокалеченным.

И вот этот день настал. Местом турнира был избран просторный спортзал одного из техникумов на окраине Тольятти. Все выглядит, как в детективе: приезжие бойцы, все с сумками для доспехов, входят в зал по два, по три человека. Нет такого спортсмена, который знает всех. Собирались по цепочке: один звонил другому, другой - третьему, и так далее. Все собранные, мобилизованные, даже угрюмые, и это усиливает впечатление, будто впереди бой не на жизнь, а на смерть.

Все ближе поединки. Двери зала уже заперты. Спортсмены переодеваются, разминаются. Разнообразные стойки, техники. Белые, черные, красные кимоно. Компания колоритная: коренастый, абсолютно лысый представитель Таджикистана, рядом - стройный и гибкий джигит с Кавказа, за ним - великан-сибиряк... Все такие разные по национальности, школе, весу, возрасту.

Собирается совет матча. Он принимает единые правила поединков: не бить в пах и по глазам, работать в «накладках» или «блинчиках», то есть тонких перчатках, без обуви. Никаких ограничений во времени, борьба до победы. Это или боевой удар, или удушающий захват, или нокдаун, или нокаут. Если рассечена бровь и кровь заливает глаз, то это тоже означает, что бой завершен.

Обычно схватка начинается мягко и заканчивается жестокими ударами, жуткими травмами, кровью. Бой есть бой. Люди борются, чтобы победить, а победы не может быть, пока кто-то не проиграет, не получит травму. Иначе не будет азарта, духа настоящего боя.

Растет предчувствие схватки, возвышается дух атаки. Это и воля к победе, и ненависть к врагу, и страх, и жажда триумфа. Все чувства, вся энергия собираются вместе и поднимаются на огромную высоту.

На эту подпольную встречу собрались очень сильные борцы. Когда ты вступаешь в схватку со знакомыми партнерами, то знаешь их сильные и слабые стороны, знаешь, от кого чего ждать, а

здесь - полная неизвестность. Каждый может оказаться сильнее, может победить тебя. Чуть-чуть растерянности, чуть-чуть страха.

Это вовсе не паника, а начало перехода в другое состояние, в котором время замедляется, в котором ты как бы видишь бой и себя со стороны. Ты перестаешь быть самим собой, тело и дух вырастают многократно. Многие ощущения в этот момент пропадают, ты находишься в пустоте и тишине, слышишь только свое дыхание и удары сердца. Ты - великан, смотришь сверху на себя самого и можешь выйти из своего тела.

Это испытываю не один я. Более того, мастера единоборств умеют искусственно вызывать состояние легкой прострации, спокойствия и концентрации духа. Боец обязан подавить эмоции: ненависть, боль, страх, удивление, восторг.

Стоит дать волю страстям, например, возненавидеть противника, как ненависть заблокирует разум, и ты проиграешь. Стоит пустить в свою душу страх, и ты проиграешь. Стоит разволноваться, и ты проиграешь. Мозг должен выдавать точные ходы и комбинации - волнение вредит. Бой не простит даже микроскопическую заминку, смятение. Тысячная доля секунды определяет, кто победит, кто проиграет. Кратчайший миг становится вечностью в этой борьбе.

И вот целый зал охвачен этим состоянием. Предчувствие боя растет поминутно. Бойцы готовятся к схваткам. Чтобы избежать опасных травм, наматывают бинты на кулаки, на подъемы ног. Вот ты уже полностью готов и переполнен боевым чувством. Только ради него одного стоит идти на поединки!

Если существуют прошлые жизни, то я был полководцем в Древней Элладе. В решительные моменты я вижу одну и ту же картину: яркое, горячее солнце, выжженные горы, две армии друг против друга на склонах, блики от доспехов и мечей. Слышу звон оружия, ржание коней, боевые кличи. Я знаю, я уверен, что мое войско одержит победу! Я - великий воин!

Полководец остро, как никто, чувствует: именно сейчас падет жребий, наступит момент истины, молнией сверкнет откровение, на чьей стороне судьба. Конечно, это касается только решительных моментов жизни, настоящих схваток, а не показательных бесконтактных «боев», которые больше похожи на танцы, балет. Бойцы

попрыгают, поделают эффектные движения и под аплодисменты зала - красиво же! - удалятся в раздевалку. Но это не имеет ничего общего с настоящими единоборствами, где ты реально победил или проиграл, а поражение часто означает боль и кровь.

Возможно, травма, которую ты получишь сегодня, будет убивать тебя всю жизнь, сделает калекой, умственно неполноценным, и ты после этого будешь работать только на врачей. Пропустив один-два удара в голову, ты можешь поставить на себе жирный крест. На кону - твоя карьера, здоровье, жизнь. Крайний риск - условие настоящей схватки. Ставки предельные, потери - больше некуда, призы - самые дорогие.

Разминка длится минут пятнадцать-двадцать, потом все разбиваются по парам и объявляются спарринги. Победил - выходишь в следующий тур, проиграл - выбываешь из соревнований.

Началось! Первый бой для меня оказался таким легким, что я его даже не запомнил. Не отложился в памяти соперник, не взволновала победа. Совсем другой оказалась вторая схватка, когда мне выпал жребий сражаться с очень сильным парнем. Он был выше меня на четверть головы, абсолютно накачан. На что мой рост немал и телосложение нехлипкое, но против меня изготовился к схватке настоящий монстр, стальная машина для убийства!

В оставшиеся минуты взвешиваю ситуацию. Так как преимущество в росте и весе на стороне противника, мне выгоден бой на средней и ближней дистанции. Силовые приемы тоже могут не пройти, потому что передо мной - скала. Значит, мое преимущество в скорости. Далее, действовать против него ногами - глупо, потому что он огромный, кроме того, нога движется в два раза медленнее, чем рука. Пока поднимешь ногу, он тебя прибьет руками, расстреляет, как из автомата.

Объявляют мою и его фамилии: бой! Полная концентрация! Я уже не я, а суровый воин, которому нужна победа любой ценой.

Первые движения, первые удары. В бою не чувствуешь боли. Адреналин полностью защищает от болевых ощущений. Только фиксируешь, как после особенно мощного удара противника ты отключаешься на долю секунды.

Я начинаю бой неудачно, пропускаю удар справа в область зубов. Яркая вспышка в глазах. Двойное ранение: лопаются губы и

десны. «Никакой злости, никакой ненависти! - призывает внутренний голос. - Ты спокоен, ты - озеро гладкой воды!».

Годы занятий греблей воспитали во мне недюжинную выносливость. Чувствую, мне надо еще немного продержаться и потом давить, нападать со всех направлений. Так и есть, прошло минуты полторы-две, и мой противник, этот монстр железный, обмякает. Реакция чуть замедлилась, появилась одышка, в движениях - некоторая вялость. Пот пробился сначала под мышками, затем на лице, потом потек ручьями...

Понимаю: мое время близко! Замышляю маневр - пройти мимо него с левой стороны, нанося удары и одновременно блокируя. Это мне всегда удается. Когда противник стоит к тебе правым боком, ты чуть заходишь за него и раскручиваешь по часовой стрелке. Красивая, мощная комбинация, которую я подсмотрел у одного пожилого бойца.

Все делается в одном стремительном движении, по касательной. С левой стороны я должен обойти гиганта и нанести ему правой рукой, как молотом, разящий удар сверху. Называется он «ура-кен». Далее - блок, два удара - в челюсть и печень, подсечка и - финиш! Но если монстр разгадает эту комбинацию, то другой у меня нет. Тогда останется изнурительная борьба.

Мастер единоборств должен решить судьбу поединка одним разящим ударом и не затягивать бой. Именно это и попытался сделать противник. Мощно, с разворота он бьет меня ногой в живот. Я проворонил этот крепчайший пинок! К счастью, в тот миг мой брюшной пресс был просто стальной. Удар только отбросил меня, но не сбил с ног.

Итак, я пропустил два серьезнейших тумака, не считая других, послабее, оставивших ссадины. Ладно, тем более что боль придет только после схватки. Бой продолжается: один выпад сменяется другим, удар - блок, наступление - отступление... Смотреть со стороны - клубок тел, мельканье рук и ног. Но мы оба - спокойные шахматисты, обдумываем каждое движение, потому что ход времени в бою замедляется в сотни раз.

Готовлюсь к решительной атаке. Я уже знаю слабые места защиты монстра, представляю, как взломать его оборону. Вот мой противник чуть больше положенного опустил руку, и я очень удачно нанес ле-

вой рукой прямой удар в голову, так называемый джеп. Попал как раз в лоб, и это на доли секунды вывело партнера из строя.

Затем прошел еще один мой джеп/Выносливость на моей стороне - противник измотан. Вот он, подходящий момент! Я делаю резкий скользящий выпад слева, параллельно его курсу, и в высоком прыжке наношу уракен. Монстр вскидывает правую руку. Поздно: я ее накрываю своей правой и резко, мощно бью в челюсть с левой стороны. Он готов, осталось добить великана! Правой поражаю его печень, затем подсекаю... Я победил!

В этот момент я не испытывал никакой радости. Навалилась нечеловеческая усталость не столько от физических перегрузок, сколько от предельной концентрации воли, напряжения мысли, поскольку именно они являются главным ресурсом бойца. Поверженный противник приходит в себя. Помогаю ему подняться. Мы обнимаемся. Меня официально объявляют победителем. Финиш!

Отхожу в сторону, опускаюсь на скамейку, стягиваю майку - она мокрая от пота и крови. Разбинтовываю руки, обтираю тело, промокаю кровь. И только теперь приходит боль. Заныли разбитые губы и десны, многочисленные ушибы и ссадины. Свело от боли ногу, смотрю - сильно повреждена надкостница, придется похромать! Терпимо, могло быть хуже.

Удел бойцов - вступать в схватки, обмениваться ударами, залечивать раны, снова биться. Бывало, отделают так, что мать родная не узнает. Однажды я пропустил тренировку, прихожу на очередную и вижу: в раздевалке сидит какой-то дядька с огромными синяками, опухшим лицом. Я подумал, что это очередной гость: к нам часто приезжали спортсмены-подпольщики из других городов. И слышу знакомый голос: «Ты что, не узнаешь? Это же я!». Да это же Сергей Блинов, только совершенно неузнаваемый! Оказалось, он пропустил удар между бровей. А там есть такая точка, от воздействия на которую лицо мгновенно опухает, лоб вздувается, под глазами появляются отеки.

Александр Булдынский, самый первый работник в моем первом частном предприятии, получил на тренировке травму позвоночника и мучился потом годы. Мы упражнялись в лесу, на поляне. Партнер провел бросок, и Александр в падении ударился о подвернувшийся камешек...

Мы к подобным вещам относились спокойно, как к неизбежному злу. Ведь даже совсем безопасные действия, вроде хождения по тротуарам, иногда заканчиваются трагично: упадет на голову сосулька, занесет на пешеходную дорожку машину.

...Состояние бойца, мобилизованного воина постепенно уходит, я возвращаюсь в свое обычное тело, в нормальное состояние, где есть страх, боль, волнение, страсти. Над болью, усталостью, измотанностью возвышается торжество большой победы. Я взял верх в поединке, который мог закончиться плачевно для меня.

Я еще имел силы понаблюдать за другими боями. Видел, как плохо моему проигравшему сопернику, еще не отошедшему от нокаута. Поникие плечи, смотрит в пол. Никакой ненависти к нему я не испытывал, наоборот - глубокое уважение к врагу, который совсем недавно мог меня покалечить. Он был серьезным, настоящим противником.

Он уже не кажется монстром и даже стал чуть меньше ростом. Стальная машина, сгусток убийственной энергии, превратилась в смертельно усталого и даже чуть жалкого проигравшего мужчину. Грозный, исподлобья бойцовский взгляд стал просто хмурым. Мои удары были тяжелыми, но побеждено прежде всего не его тело, а сомнение, честолюбие - дух противника.

Я счастлив, я ликую! Да, я тоже крепко побит: хромаю, каждый шаг дается с болью, рот наполняется солонатовой кровью, которую я непрерывно глотаю, тело в ссадинах, царапинах, синяках. Я бесконечно горд собой: я стал выше ростом, сильнее, мужественнее. Я - победитель!

На следующий день мы с моим приятелем Александром Ереминым, тоже бойцом, отправились в городскую баню. Успели к открытию, людей почти не было. Вообще, я любитель попариться с утра. Мы разделись и долго смеялись: у меня на животе красовался совершенно четкий, как на плакате, синий след босой ноги. И как я выдержал такой удар?

Я входил в парилку с ощущением, будто меня пропустили через мощную молотилку. У Александра закрылся глаз от огромного кровоподтека, распух разбитый нос. Но мы от души веселились и без конца шутили по поводу того, почему каждый так хорошо отделан. Мы были счастливые победители. Александр на этом турнире тоже одолел двух противников и был безумно горд.

Разбитые губы и десны мучили недели три. Горячее, холодное, острое, соленое нельзя было взять в рот. Посиневшая, надувшаяся надкостница не заживала больше Месяца. Но все это было неважно. Впереди были новые бои, большие победы!

Занятия единоборствами мне нравились безумно. Очень импонируют обряды, сопутствующие борьбе. Заходишь в зал и обязательно должен сделать поклон. Им ты как бы освящаешь это место,ходишь в другой мир. Заканчивая тренировку, ты тоже кланяешься - в знак благодарности тому, что поработал в команде, получил знания, удовольствие. Это уважение к залу, тренеру и товарищам, самому спорту.

Каратэ заставило меня задуматься о том, как управлять внутренней энергией - увеличивать, концентрировать ее в нужные моменты. Великие мастера единоборств доказали, что возможности человека безграничны. В истории были случаи, когда старики-китайцы наносили удары ногой силой до пятнадцати тонн. Когда они ходили по земле, земля под ними продавливалась на пять-десять сантиметров. Если они садились, их не могли сдвинуть с места десять человек!

В конце концов я самостоятельно нашел закон, которому подчиняется внутренняя энергия: чем больше отдашь, тем больше получишь. Я давно уже щедро, безоглядно расходую все силы тела и души, вычерпываю их до дна. Тело, сердце, душа, может быть, с помощью высших сил, сами находят, откуда почерпнуть новую энергию: из Космоса, от Земли-матушки, от людей.

Действие этого закона может испытать каждый. При этом важно отдать все до самой последней капельки, а затем немного потерпеть, переболеть, и из пустоты, из ничего возникнет огромное количество энергии. Отдавая и делясь, ты словно расширяешь невидимое отверстие, через которое потраченные ресурсы, умножившись, возвращаются к тебе.

Спорт - это огромный мир, в котором я нашел абсолютно все, что искал. Четыре вида спорта, которыми я занимался, - мои великие учителя. Авиамоделизму я благодарен за то, что он поднял мои глаза к небу, заставил думать о высоте, научил конструировать, творить руками. Благодаря этому я сегодня смогу спроектировать и построить планер, легкий самолет и отправиться в полет на этих аппаратах.

Гребля сделала меня трудолюбивым, выносливым. Научила ставить большие цели и достигать их, подарила триумф. Я стал думать и действовать как большой человек, как чемпион, лидер. Благодаря этому спорту я умею управлять временем, ощущаю, цену и использую малые доли секунды.

С боксом я преодолел страхи, превратился в хладнокровного бойца. Спасибо ему за победы и поражения, за счастье полнокровной жизни, бескомпромиссной борьбы.

Каратэ-до усовершенствовало мое мышление, помогло увидеть мир более полно, в новых взаимосвязях. Я поднял свой дух, закалил волю. Открыл секрет внутренней энергии и научился управлять ею.

И, наконец, в спорте я получил колоссальное наслаждение, познал огромную радость бытия, счастье общения. Это были очень светлые дни: замечательные ребята, великолепные тренеры.

Я бесконечно благодарен наставникам - Виктору Даниловичу Болтунову, Владимиру Константиновичу Долгову, Виктору Яковлевичу Блохину, рано ушедшему от нас, и многим другим людям, учившим и воспитывавшим меня. Их большие сердца, огромные знания, необыкновенная душевная щедрость, спортивные и педагогические таланты, сила и честность вели меня вверх по крутой лестнице жизни.

Множеству мальчишек открыли они окно в яркий, великолепный мир, пробудили честолюбие, научили трудиться, бороться, соревноваться, не бояться трудностей. Они решали грандиозную задачу воспитания здорового, сильного поколения, чистого от алкоголя, сигарет, наркотиков.

Ныне ситуация другая. В массовом спорте страна, к сожалению, сдала позиции. Но я верю, что положение восстановится, и мы с вами, дорогие читатели, примем в этом участие!

АБСОЛЮТНОЕ ЗДОРОВЬЕ

Я стою на льду волжского залива. Первый час ночи. Сосны. Снег. Слепительная луна и очень яркие звезды. Полная тишина. На километры вокруг - ни души. Температура - минус тридцать. Очередной день труда и успеха я, как всегда, завершил погружением в ледяную волжскую воду. От меня идет пар - тело щедро расходует тепло. Но мне не холодно. Я стою абсолютно голый перед дымящейся чернотой проруби, из глубины которой только что одним движением выбросил на лед свое сильное тело, и наслаждаюсь общением с царственной зимней полночью.

Какими словами передать вихрь неземных, светлых чувств? Мое сердце наполнено фантастическим счастьем, энергией и теплом. Тело ничего не весит, оно - сгусток космической энергии. Я абсолютно здоров, я - самый счастливый человек на Земле. Я - неотделимая часть Вселенной, я остро ощущаю величие ее гармонии, безмерность любви, слышу музыку вечности. Я и есть огромный Космос, я и есть Вечность! Я разговариваю со звездами, понимаю все без слов, для меня не существует расстояний.

Я - Космос, я - Вечность, я - невиданное удовольствие, наслаждение жизнью, бескрайним звездным пространством. Я купаюсь в потоке энергии, который неиссякаем и бесконечен.

Наслаждение, сравнимое по силе только с сексуальным. Я смотрю сверху на нашу планету, на маленький голубой шарик, и мысленно обнимаю его, делюсь со всеми людьми на Земле своим теплом. Мое сердце огромно. Моя душа сильна. Я дарю вам божественную энергию, здоровье и счастье. Я вас люблю!

...Однако пора домой. Еще раз пожелав всем людям здоровья и счастья, я начинаю обтирать тело махровым полотенцем. Но в этом уже нет нужды - во мне такое количество энергии, что вода сразу испарилась, и тело почти сухое.

Эйфория не оставляет меня. Подхожу к машине, не спеша одеваюсь и наслаждаюсь поездкой по ночному лесу. До дома мне ехать минут двадцать. Есть время для размышлений в приятной атмосфере, когда слышишь лишь урчание мотора и хруст колес по

снегу. Тепло, счастье, невероятная сила! Нет, слов явно не хватает, невозможно в полной мере передать фантастическое удовольствие от общения со стихиями природы, описать ту энергию, ту остроту зрения, тот заряд, который получает человек, разговаривая с Землей и Космосом.

Мотор выводит приятную песню, мелькают спящие дома, заснеженные деревья. Состояние такое, что я готов обнять и расцеловать первого встречного. Жизнь прекрасна! Я благодарю судьбу за ее подарки. Я абсолютно здоров, и здоровы все мои близкие. Люди, которые работают со мной, также практически не болеют, настроены позитивно. Вокруг меня создается мощное, светлое поле, и я счастлив, что приношу людям здоровье и удачу. Это самая большая награда.- защищать людей от болезней, дарить энергию и силу.

Но так было не всегда. В семнадцать лет я был совершенно другим. Мне пришлось пройти через труднейшие испытания болью, страданием. Именно они и сделали меня тем, кто я есть сегодня, именно они превращают людей в большие и сильные личности.

Я рос в очень теплой семейной атмосфере. Мама и бабушка и по сей день щедры на ласку, у отца за внешней строгостью скрывается необыкновенная доброта.

У меня был любимый старший брат. Не знаю, как в других семьях, но мы с Валентином, Валей, были не просто друзьями - мы составляли единое целое. У нас было удивительное духовное единство. То, чего не было в его характере, - задора, дерзости, мечтательности, лучистой жизнерадостности, - в избытке имелось у меня. Но качества стабильности, надежности, последовательности, целеустремленности у брата были развиты сильнее и компенсировали их нехватку во мне.

Любовь Валентина для меня была столь же важна, как и любовь матери и отца. Он всегда защищал меня, очень серьезно подходил к нашим отношениям, даже взвешивал слова. Я на всю жизнь запомнил, как однажды, прилетев со спортивных сборов часа в два ночи, прыгнул первым делом к брату в постель, разбудил его, и первое, что услышал от него, еще совсем сонного, было: «Братишка, я рад, что ты приехал. Я очень тебя люблю!». Я помню до сих пор его запах, его слова, его тепло.

И еще врезалось в память: я, совсем мальчишка, играю в мячик с ребятами и вдруг вижу брата, обросшего, счастливого, в красной спортивной майке, подаренной мною. Он в то время был командиром студенческого строительного отряда и приехал на побывку домой. Я бросился к нему, мы обнялись и так, в обнимку, смеясь, пошли домой. Эти трогательные сцены остались в сердце навсегда.

И вдруг судьба распорядилась так, что я лишился своего брата, своего друга и защитника, своей половины!

Странно, что даже очень большие события памятны мелочами. На спортивных сборах в Таджикистане в одном из местных магазинчиков я наткнулся на чертежные карандаши «Кохинор», видимо, никому не нужные в маленьком поселке. В Тольятти это был жуткий дефицит, а брат (он тогда учился на третьем курсе института) очень много чертил - конструировал, изобретал. Я ждал минуты, когда вручу ему подарок, представлял, как он обрадуется...

И вот, вернувшись со сборов в Краснодар, где я, профессиональный спортсмен-ребец, жил и тренировался после окончания средней школы, получаю телеграмму с ужасным, невероятным известием: «Володя, срочно выезжай домой. Погиб Валентин».

Я прерываю работу над книгой: память вернула меня в тот черный день, когда произошла трагедия. Комок подкатил к горлу, боль утраты вновь сдавила сердце. Вот я сижу в комнате краснодарской спортбазы, оглушенный горем, и смотрю на уже ненужные карандаши. Время остановилось, все погрузилось в черный туман.

Друзья берут мне по телеграмме билет, сажают в переполненный самолет. Как во сне, добираюсь из аэропорта до дома. Мама вся в черном, плачет. В глубоком горе отец. Все вокруг рушилось, беда придавила меня. Удар был настолько силен, что разом выбил у меня все: веру в лучшее, силу, здоровье. Мир стал другим: пустым, холодным, болезненным.

Мы были самой дружной семьей в мире. Мы нежно друг друга любили. И все в момент превратилось в сон. Я не чувствовал своего тела, не ощущал времени. Слезы, боль, рыдания...

Через месяц после похорон я поехал на кубок Союза по гребле в Грузию, в Гали. Успешно пройдя предварительные соревнования,

так называемый отбор первой ступени, я приехал в гостиницу и уснул. Ночью сон вдруг ушел, и я не мог понять, что произошло: чудовищная боль разрывала голову.' »"

В древности была такая пытка: на голову наказуемых натягивали кольцо из сырой шкуры животных. Усыхая, кожа так сдавливала голову, что несчастные теряли рассудок и память. Я был близок к этому. Вызвали врача. Оказалось, у меня резко поднялось кровяное давление. Медики поражались: еще вчера было сто десять на семьдесят, а стало двести двадцать на сто двадцать! Конечно, они применили весь арсенал средств для понижения давления, но до настоящего облегчения было еще бесконечно далеко.

Ужасная боль не покидала меня целый год, и я, потеряв надежду на врачей, в конце концов избавился от нее сам. Меня поймет лишь тот, кто пережил подобное, чья несчастная голова грозила взорваться от малейшего толчка или напряжения. Жуткие, нечеловеческие мучения! Теперь я, абсолютно здоровый, мощный человек, знаю, что эти испытания послал мне Бог, чтобы навечно сделать меня сильным, чтобы больше ни одна боль, ни одна трагедия не смогла выбить меня из седла, отвлечь от моей миссии.

...В полубессознательном состоянии доехал я до Краснодара, и потянулись ужасные дни. Любое, даже самое незначительное напряжение приводило к резкому скачку давления и к новой адской головной боли. Бодрствуешь ты или спишь, твой мозг, сознание живут предчувствием пытки.

Даже на войне бывают затишья между боями. Моя боль не давала мне передышки. Она заполнила собой все, не оставив места другим чувствам и иным желаниям, кроме одного: избавиться от нее раз и навсегда. А если это невозможно, то полностью подчиниться ей, не шевелиться лишней раз, не делать резких движений, чтобы хоть как-то умиловить безжалостную боль.

Это была очень жесткая, жестокая школа. Действительно, если ты не сошел с ума, если смог выжить, то становишься негибким, стальным человеком. Только на кого, на что рассчитывать?

Врачи, конечно, желали мне добра, заботились обо мне, как о своем близком. Меня лечил удивительный человек, жена нашего тренера. Да и весь коллектив физкультурного диспансера был оза-

бочен моим состоянием (раньше для спортсменов существовали специальные медицинские учреждения, где врачи помогали нам, давали допуск на соревнования; следили за нашим здоровьем). Чего только не делали со мной! Брили наголо и обкладывали голову целебными травами, проводили процедуры, подключали провода всевозможных аппаратов, назначали курсы лечения, но все тщетно.

Дело не во врачах. В моем случае медицина была просто бессильна. Более того, объективно она вредила мне. Огромное количество лекарств - в день я принимал больше шестидесяти таблеток и массу инъекций - отзывалось побочными эффектами, разрушало остатки здоровья. За гипертонией потянулись другие хронические болезни - бронхит, гастрит, ларингит, фарингит.

Внешне я по-прежнему выглядел здоровяком. У меня была мощная, атлетическая фигура. Я покупал пиджаки пятьдесят шестого, а брюки - сорок восьмого размера. Но это была одна видимость здоровья и силы. За год болезни я фактически превратился в инвалида.

Иногда я потихоньку, боясь резких движений, добредал до спортивной базы, с завистью смотрел, как тренируются, купаются ребята. Попытки делать что-то вместе с ними кончались плохо: у меня после занятий поднималась температура, начинало болеть горло, мучил насморк, снова приходилось прибегать к таблеткам. Я стал избегать не только спортивных занятий, я боялся даже сквозняков. Молодой человек с набором старческих болезней. Боль, боль и только боль переполняла мое тело, и дух мой перестал быть здоровым. Мир стал враждебным и отталкивающим.

Я пережил смерть близкого человека. С ним умерла даже не половина - большая часть меня. Тело было живым лишь формально, души уже словно не было, она омертвела.

Я стал часто задавать себе вопрос: зачем мы вообще рождаемся, почему мы живем, что нами движет? Именно в такие страшные, «запредельные» моменты приходит истина, приходит понимание. Теперь я твердо знаю: живу для того, чтобы совершенствоваться духовно и физически, становиться лучше во всем. Прежде я считал болезни непременным испытанием, которое каждый обязан

пройти. Сейчас же я твердо уверен, что человек не должен болеть, именно не должен. Эта истина досталась мне дорогой ценой.

Но, ради Бога, не подумайте, что* я тогда проводил время в постели. Между прочим, я ни разу в жизни не пропустил из-за болезни работу, но для этого постоянно приходилось глотать кучу таблеток, делать уколы, натираться мазями. Часто по утрам минут пят-надцать-двадцать я приводил себя в чувство, чтобы оторвать больное тело от кровати.

Все это мне осточертело. Я мучительно искал выход из болезни. Чисто интуитивно он виделся мне в единении с природой, а конкретно - в захватывающей дух ледяной купели, в которой бесследно исчезает ненавистная хворь. Но с точки зрения здравого смысла, делать это с моими бесконечными простудами, фарингитами-ларингитами-бронхитами было смертельно опасно.

Ведь что можно было легко предположить: ступишь в ледяную воду, подхватишь воспаление легких и - конец! Сегодня трудно ответить на вопрос, почему меня неудержимо потянуло на купание. Могу одно сказать: мне никто таких советов не давал. Но мы нередко делаем вещи иррациональные и в итоге поступаем правильно!

Однажды мы с женой приехали к бабушке в деревню Федоров-ку, что стоит на берегу Волги километрах в тридцати от Тольятти. Было красивое морозное воскресенье: яркое солнце, тишина, вкусный запах дымка от печек. Даже собачье тявканье казалось веселым. У меня поднялось настроение и появилось предвкушение важного поступка. Назревало прощание с прошлым и переход в какое-то новое состояние.

Мне всегда говорили, что холод - это плохо, что он убивает, что закаляться надо постепенно, шаг за шагом, год за годом. На мое сознание огромным камнем давили нелепые предрассудки окружающих людей, а может быть, и всего человечества.

Но всегда наступает момент, когда ты должен принять решение: быть или не быть - жить тусклой, серой жизнью, что для меня подобно смерти, или все-таки шагнуть в другой мир, наполненный счастьем, радостью, переливающийся яркими красками!

В моем характере есть такая черта, которая часто позволяет идти против всех: для меня нет непререкаемых авторитетов. Взгляды

врачей, моих близких и друзей на здоровье в какой-то момент показались мне, мягко говоря, неубедительными.

..Жена с бабушкой пили чай,Ъ чѐм-то увлеченно ворковали, а я, крадучись, уже снимал с вешалки свое знаменитое серое пальто, сшитое в ателье по заказу. Это была своего рода шинель -длинная, почти до пят. При моем росте, метр восемьдесят шесть, пальто выглядело весьма своеобразно и, как мне тогда казалось, очень внушительно. Покрой мне навевали образы вождей и героев гражданской войны. Да и моя собственная армейская шинель запомнилась как необыкновенно теплое и уютное одеяние, мне нравилось ее сукно, приятное на ощупь. Я не расстался с шинелью и после службы. В холодную погоду на воде, в катере, когда тренировал ребят-гребцов, я любил закутываться в нее. С меня в институте и пошла мода на очень длинные пальто. Помню, первым заказал подобное мой друг Александр Витушко, за ним - другие ребята.

И вот в этом чудо-пальто я вышел из дома. Нашел в сарае лом и с решительным настроем - будь что будет! - отправился к реке. Я, как всегда, был разбитый, с высоким давлением, насморком, со всем «арсеналом» моих болезней. Но понимал: это - мой личный Рубикон, я совершаю важнейший поступок. Или полное освобождение от кошмара болезней, или...

Несмотря на крайнюю серьезность момента картина могла вызвать улыбку. В длинном, смешном, как я сейчас понимаю, пальто, в валенках и дедовской ушанке с одним ухом вверх, другим вниз, с ломом на плече я стал спускаться к Волге, загребая ногами глубокий снег. Каждый шаг отдавался ударом в моей голове: «Я должен! Я смог!».

Почему я это сделал? Что толкнуло меня на рискованный эксперимент? Наверное, то, что я всегда был готов к крайностям. Например, я самостоятельно и сразу по максимуму пытался применить методы восточной медицины. Я раскалял докрасна толстую иглу и пытался нащупать активные точки, чтобы прогнать' болезнь. Это была, конечно, добровольная попытка. На моей груди, руках и ногах остались метки, напоминающие об этих опытах. Родители тогда были уверены, что я схожу с ума. А я все время искал выход, проводя рискованные эксперименты на себе.

Мысль о проруби возникла интуитивно. В тот момент у меня не было ни учителя, ни соответствующей литературы. Потом уже я познакомился с Александром Булдынским, который имел познания в этой области и ввел купание в ледяной воде и обливания в систему. А тогда у меня сложилось твердое убеждение, что это просто нужно, необходимо сделать. Я переживал апогей боли, перешагнул последний предел терпения, погружаясь в идиотское инвалидное состояние.

Я отошел подальше от деревни, чтобы никто не увидел моего погружения. Уже на льду вспомнил, что не захватил полотенца, чтобы оттереться после купания. Это был повод для отступления: можно вернуться в теплую избу, перенести купание на потом... Но отступить и возвращаться было просто не в моем характере. Я бесповоротно настроился, что именно сегодня, сейчас, состоится решительный бой с болью, предрассудками и болезнями.

Я начал долбить лед. Тот, кто когда-нибудь это делал, знает, каких усилий это стоит. Уже через двадцать-тридцать минут мне стало жарко, по спине потек пот, захрипели простуженные бронхи, насморк усилился. Но я только сбросил пальто и продолжал работу.

И вот дело сделано: обдолбив достаточно большой круг, я топлю один его край, и течение утягивает этот кругляш под лед. Мне открылось черное, таинственное зеркало. Я совершенно один, до деревни далеко. Только я, белый день и ледяная бездна.

Если бы мне кто-нибудь неделей раньше сказал, что я смогу не то что окунуться в проруби, а хотя бы раздеться до рубашки на морозе, я бы не поверил. Даже встать на снег босыми ногами всегда казалось сумасшествием. Но жребий брошен: или я избавлюсь от болезней, или они меня окончательно доконают. Ставка - жизнь, проигравший должен исчезнуть. Или я, или они!

Я сбрасываю с себя обледевшие валенки и ступаю на лед. Обжигающий холод еще вчера меня бы просто убил, и отвезли бы меня с пневмонией в больницу, в реанимацию. Но сегодня я уже другой, готовый к решительному поступку.

Раздеваюсь до конца и еще долю секунды вглядываюсь в черную, непроницаемую бездну. Затем без промедления, двигаясь, как автомат, погружаюсь в воду...

Тело сдавил мощный пресс, я ослеп и оглох, дыхание остановилось. Видимо, моими действиями руководило подсознание, потому что я спустился в воду и выбрался на лед достаточно аккуратно, не поранившись об острые края проруби. А потом чувства вернулись ко мне, и каждую клетку тела захлестнули мощная радость жизни, хмель грандиозной победы!

Тысячи раз мне говорили, что мороз, лед убивают человека, десятки раз я слышал рассказы и видел фильмы, где люди проваливались под воду и непременно оказывались в больнице. Все это мгновенно промелькнуло в моем сознании. Раз и навсегда я убил, разрушил один из самых стойких мифов, который мне внушали с детства.

Я победил предрассудки! Ведь сколько раз говорили мне: не стой на сквозняке - заболеешь, не ешь мороженое - заболит горло, не промочи ноги - подхватишь грипп... Тысячи раз мое сознание -из самых лучших побуждений! - программировали на то, что холод убивает. И вот всего за несколько мгновений вся эта чушь улетучилась навсегда.

Полная победа! Я еще до конца не осознал всю важность момента, всю силу своего поступка, только понял одно: я остался жив, ничего ужасного не произошло, я смог побороть все страхи, которые были связаны с моими болезнями. Когда я опять взглянул на черную воду проруби, я забыл про спазмы, про бронхит, про давление, про насморк - про все, потому что человек в этом состоянии не может думать ни о чем. Я остался жив! Значит, погибли все мои страхи, все мои болезни. Я - победитель!

На автопилоте я одеваюсь, беру обледеневший лом. Помню, что нести его было неудобно: он скользил и выпадал из рук. Уже совершенно другой человек, другая личность возвращается в дом. Я сажусь на диван, смотрю на бабушку и на жену, которые все еще, мирно воркуя, попивают чай. Здесь ничего не изменилось, а я - совершенно другой человек!

Я не стал никому говорить об этой фантастической перемене. Зачем? Я победитель, в моей жизни произошел перелом, я больше никогда не буду прежним. Прощайте, страхи, болячки, глупые представления! Здравствуй, новая, светлая, здоровая жизнь!

Сейчас, когда уже прошло много лет, я не могу определить, почему же я совершил этот поступок, что подтолкнуло меня. Наверное, какая-то высшая сила, судьба; мой характер бунтаря, первооткрывателя, желание испытать, проверить все на себе.

Я сижу на лавке в деревенском доме, большая печь дышит теплом с запахом дыма. Воскресенье. Это - мое воскресение, я - самый счастливый человек на свете! Теперь у меня есть свое отношение к природе и жизни. Я понял, что много-много людей могут заблуждаться и очевидные истины могут оказаться ложными. Я сильный, я дерзнул их проверить!

Я смотрю на мокрые валенки, которые стоят возле двери, на свое долгополое пальто и чувствую себя самым счастливым человеком на свете. Только эти вещи были свидетелями моего подвига, о котором я не сказал никому, ни жене, ни бабушке. Я победил! Я навсегда подружился с природой, я познал нечто такое, что многим людям неизвестно, непонятно и страшно.

Я понял одно: стоит только раз побороть страхи, и больше ты никогда не будешь болеть и слушать эту чушь, которая льется с утра до ночи с экранов телевизоров в виде рекламы медицинских препаратов. Это огромный рынок, годовой оборот которого составляет три с половиной триллиона долларов. Естественно, и сотой части этих денег хватит, чтобы убедить всех жителей планеты, что без этих таблеток мы умрем, без натирок не в состоянии будем передвигаться, без аэрозолей не сможем дышать, а без микстур даже не выйдем на улицу погулять с собакой под дождем.

Сегодня я как бизнесмен понимаю, что даже на более узком рынке безалкогольных напитков типа «Кока-кола» и «Пепси-кола» происходят такие же явления. Весь мир пьет эти лимонады, потому что люди рождаются и умирают под их глобальную рекламу. Что говорить о рынке медикаментов, который в сотни раз обширнее!

Нам каждый день и час внушают, что нездоровье - это норма, что без болезней и лекарств не прожить. Под воздействием мощной рекламы «удивительных препаратов» миллионы людей отдают фармацевтическим монстрам все больше и больше денег. Конечно, ни один медицинский концерн не отдаст часть своей при-

были, чтобы научить людей не болеть. Никакой производитель лекарств не покажет по телевидению человека, который делает физическую зарядку, обливается холодной водой, желает всем людям здоровья и не болеет, а медикаменты выбрасывает в окно. Невозможно представить средства массовой информации без рекламы всевозможных таблеток, пилюль, порошков. Работает огромная пропагандистская машина!

Противостоять ей очень сложно, но я не ослабляю усилий. Я еще не смог изменить сознание всех наших бабушек и дедушек, которые бесконечно жалуются на плохое здоровье и рассуждают, какое лекарство лучше помогает им, какая таблетка эффективнее, какая мазь спасла их в очередной раз от неминуемой беды. Но меня уже услышали сотни тысяч людей, которых я с помощью своих книг, высказываний, личным примером убедил начать совершенно другую, красивую и яркую, здоровую жизнь. Их уже невозможно обмануть, будто без таблеток не прожить.

Все это будет потом: тысячи газетных статей, выступлений по телевидению, масса учеников и последователей... А сейчас я вполуха слушаю разговор жены и бабушки, смотрю на свое пальто и мокрые валенки и наслаждаюсь победой. Вспомнилась сказка «Конек-горбунок», когда Иванушка-дурачок прыгает в котел, и все думают, что он сварится, а он выскакивает из кипятка прекрасным царевичем. Со мной произошло то же, что и в доброй, светлой сказке. Нужно было только не испугаться и прыгнуть в черную, пугающую бездну. Важнейший шаг был сделан. Я нашел исцеление в природе, полюбил холод и получил огромную энергию.

...Я подъезжаю к дому. Второй час ночи. Это мой обычный режим: после работы, которая продолжается до полуночи, я всегда приезжаю на Волгу и купаюсь в проруби, общаюсь с Космосом, с вечностью, с Богом и получаю энергию, которую потом с удовольствием отдаю людям, всему миру. Я выдерживаю колоссальные нагрузки. Я ложусь в постель, здоровый и сильный. Тело наполнено энергией, удовольствием, счастьем. Перед тем, как заснуть, я успеваю поразмышлять о том, почему одни люди полны сил, счастливы, живут в радости и добре, а другие слабы и несчастны - в вечных болячках, разногласиях, одиночестве.

Прорубь стала для меня и местом морального очищения. Ледяная вода смывает грязь, которой еще так много вокруг.

Однажды я оказался на банкете по случаю какого-то праздника, на который затащил меня близкий друг. Там собралось много чванливых начальников и дельцов, которые, напившись, кичились своей властью, деньгами, называли себя хозяевами жизни. Я сидел как на иголках, но не уходил, потому что не хотел обидеть друга. Это был не праздник, а рядовая пьянка, какие происходят, думаю, во многих регионах, когда собирается подобная «элита».

Был уже, наверное, второй час ночи, когда я наконец смог уехать с банкета. Я получил такую порцию грязи, увидел столько человеческой глупости, что ничего, кроме отвращения и омерзения, не ощущал, будто испачкался в чем-то противном и липком. У меня было одно желание: погрузиться в ледяную воду и смыть эту скверну. Но к самой проруби на машине не подъедешь - накануне была метель, и метров двести надо идти по колено в снегу. Я был в легких ботинках, но лом и лопата лежали в багажнике -я их всегда возил с собой. Температура - минус семнадцать. Подъезжаю к проруби и думаю: махну-ка я через сугробы босиком, бы-стренько продолблю лед, искупаюсь и - назад!

Я был абсолютно уверен, что с моими ногами ничего не случится, что я не обморожусь. Спокойно разделся и ступил в снежную муку, сразу провалившись в нее по колено. Ничего, терпимо! Добрался до нужного места, продолбил прорубь, выловил льдинки совковой лопатой со специальными отверстиями для стока воды. Потом искупался и не спеша, наслаждаясь приливом тепла, энергии, вновь обретенной чистотой, двинулся в обратный путь. Воспоминания об ужасном вечере потускнели, перестали царапать сердце. А мои ноги не то что не обморозились -даже не замерзли, хотя я пробыл в снегу, на льду и в проруби минимум полчаса!

Я подметил такую закономерность: насколько вы боитесь мороза, насколько вы его ненавидите, считаете вредным для себя, настолько получите дискомфорта, обморожений, болезней. Любая ненависть возвращается к человеку, иногда возросшая, еще более опасная. Поэтому первый шаг к тому, чтобы не было простуд,

обмороженных ушей и рук, - научиться на боль, которую мы испытываем от мороза, отвечать прощением, добром, хорошим настроением.

Я считаю, что глупо вступать в борьбу с природой, противопоставлять ей свою так называемую закалку. Многие люди плавают в проруби, сидят подолгу в ледяной воде и думают, что тем самым они укрепляют здоровье. На самом деле это не так. Природа неизмеримо сильнее, она победит любого «моржа».

Это соперничество так же противоестественно, как борьба маленького ребенка с родной матерью, которая и так готова все отдать детям. Не нужны никакие рекорды, достаточно просто наслаждаться холодной водой, ветром, снегом. Погрузился на несколько секунд в прорубь, попал в объятия матушки-природы, почувствовал тепло в ледяной воде, ощутил прилив божественной энергии - разве этого мало?

Правда, был у меня такой момент, когда мне захотелось узнать, на что я способен в сравнении с «моржами», которые тратят столько сил и времени на тренировки: сегодня проплывут метр, завтра два...

Что толкнуло меня на это соревнование? Наверное, опять мой азарт и максимализм, хотя я к тому времени уже любил и умел общаться с природой. Даже зимой я совершал обычные получасовые пробежки раздетым, в легких шортах и кедах, и черпал энергию ветра, снега, мороза. Я обращался к стихиям с просьбами, и они выполнялись! На бегу ветер обжигал меня так, что тело уже не чувствовалось, и я просил: «Братец-ветер, дай мне тепла! Братец-снег, дай мне тепла!». И я мгновенно ощущал это тепло.

Когда позволяло время, я бегал на морозе по часу, по полтора, испытывая наслаждение от гармонии природы и тела, прося энергии у ветра, холода, снега, леса. Это так: если открываешь душу полностью, то получаешь энергию от всего. Летом я разговаривал с деревьями, цветами, птицами. Даже на маленьком участке у моего дома происходили чудеса - все на удивление быстро росло, а на нескольких деревьях было не меньше пятнадцати птичьих гнезд. Синички бесстрашно выводили птенцов на самом виду, прямо перед входом.

Я решил переплыть отходящий от Волги гребной канал - сто пятьдесят метров от берега до берега, вдоль которого я делал пробежки. Повсюду белел первый* снег, а я смотрел на плавающие льдинки и думал: «А слабо перемахнуть канал?». Уже сам вопрос означал, что жребий брошен. На следующий день я добежал от дома до канала, наверное, минут за тридцать пять - сорок. Температура была минус семь, дул крепкий ледяной ветер, но я был разгоряченный, красный, полный куража.

В этом эйфорическом состоянии я и бросился в воду. Я отрезал себе путь к отступлению: отплыл на усилии воли, на одном дыхании как можно дальше и оказался на середине канала. Возвращаться уже не было смысла, да и плыть назад было бы так же страшно, как двигаться вперед.

Ощущения были сильнейшие. Сначала шок, ледяная вода сдавливает дыхание. Затем приходишь в себя, начинаешь дышать, видеть берег. А потом вдруг чувствуешь, что тело от холода превращается в камень - быстро, по секундам, немеют руки, ноги, грудь. Задора поставить рекорд - как не бывало, с ужасом понимаешь, что не доплыть, что надо срочно что-то делать.

Тепло вернулось, когда я обратился к природе-матери: «Дай тепла мне и всем людям на Земле!». Наверное, сыграло роль то, что я просил не только для себя, а для всех. Ледяные тиски разжались, мышцы вновь начали работать. Я благополучно доплыл до берега и вышел как ни в чем не бывало. Тело горело огнем, я был полон радости, наслаждения.

У меня не было гордости за «рекорд». В этом рискованном заплыве я никого не победил и не чувствовал себя человеком, который покорил какую-то вершину. Я был счастлив еще яснее увидеть свое место в мироздании, найти еще одну нить, связывающую нас с силами природы.

Я рассказал об этом случае своему другу-психологу, и он начал применять подобную практику обращения к природе-матери при подготовке людей к предельным нагрузкам.

Так можно попросить здоровья для кого-то персонально. Когда мои родители жили за границей, за тысячи километров от меня, у мамы случился кризис. В телефонном разговоре я по слабому, пре-

рывистому голосу понял, что дела ее очень плохи. После истории с каналом я был на сто процентов уверен, что горячая просьба о здоровье безответной не останется. Говорю: «Мама, держись, скоро тебе будет легче, ты почувствуешь». На дворе было очень холодно, морозно, и я решил, что это только поможет мне: ниже температура - больше энергии. Искушавшись в проруби, я поднял глаза к звездам, дрожащим в темном морозном небе, мысленно представил свою маму, кожей ощутил ее страдания, всю меру ответственности за ее здоровье и, как во время ночного заплыва, обратился к матери-природе.

Видимо, я настолько энергично пожелал моей маме выздоровления, настолько убедительно попросил здоровья для нее, что чудо не задержалось. Когда на другой день, рано утром, я позвонил маме, она уже чувствовала себя хорошо. Получилось! Главное, иметь очень сильное желание помочь людям. А мама, конечно, -самый любимый и дорогой человек. Впоследствии, когда ей становилось плохо, я повторял этот прием много раз, и он всегда срабатывал. Несколько таких случаев было с дочерью Кристиной, когда она была совсем маленькой девочкой, с другими родственниками.

Сегодня я обладаю колоссальным опытом: убеждением, словом, примером я помог тысячам тысяч людей. Теперь я могу давать советы не только из собственной жизни и практики, но и опираться на опыт множества соотечественников, которые уже воспользовались моими советами. Сегодня я это делаю ответственно, осознанно и очень точно. Я выступаю как профессиональный тренер успеха, который может с гарантией научить людей быть абсолютно здоровыми и счастливыми.

Это на самом деле очень просто, и в этом заключается гениальность нашей жизни. Все можно свести к трем советам.

Не разрушайте свою душу, берегите ее, не пускайте в нее ложь, ненависть, жадность, подлость, злость, предательство. Они разрушают здоровье. Тысячи лет назад люди поняли это. Во всех религиях мира есть предостережения от этих злых чувств. Всегда помните: речь идет не только о вас, но и о родственниках, близких и даже о потомках, целых поколениях, которые будут идти за вами.

Конечно, избавиться от нравственного мусора нелегко. Поэтому-то девяносто процентов людей больны и несчастны.

Окружающие часто учат нас обратному, что вранье и хитрость - это обязательные условия процветания. Поймите, это не так. Да, миллионы людей, находясь в тумане заблуждений, считают свой уродливый мир нормальным и передают волчьи законы своим детям. Они не ведают, что лишают себя и других здоровья и счастья, что творят и распространяют зло.

Зачем пугать людей адом? Мы и так в нем находимся, он заключен в большинстве из нас и является следствием нашей жадности, глупости, черствости, злости.

Наша с вами задача - изменить себя и достучаться до сердец окружающих. Своим заразительным примером, жизнерадостностью подарите им счастье. Ваши мысли, частичка вашей плоти и души перейдут к вашим детям, внукам и правнукам. Так вы шагнете в вечность. Вы растворитесь в будущих веках, оставив после себя светлые идеи, добрые мысли, здоровое и крепкое потомство. Ваша жизнь окажется намного длиннее, чем вы думаете.

Полюбите матушку-природу. Откройте свое тело морозу, холоду, поймите, что это божественная энергия. Она стучится к вам, она находится повсюду. Ходите босиком по снегу, обливайтесь холодной водой. Вы раз и навсегда станете другим человеком, подниметесь к невероятным высотам!

Нам ошибочно внушили, будто тепло - благо, а холод - вред. Отгородиться от природы бетонными или кирпичными стенами, закутаться в шубу - хорошо, а вдохнуть полной грудью морозный воздух, встать босыми ногами на снег, испытывать невероятное наслаждение, которое невозможно передать словами, - плохо. Полюбите природу во всех состояниях, получайте от нее наслаждение. Принимайте с одинаковой радостью жару, дождь, солнце, снег, град, слякоть...

Каждое мгновение прекрасно, каждая картина совершенна и неповторима: пурпурный рассвет и тончайшая резьба снежинки, стена леса и задумчивое озеро, зеленый лист, морская гладь и облака... Они - вечная божественная красота и гармония. Во всем есть высшее присутствие. Горы, деревья, цветы, журчащая вода наделе-

ны божественной силой. Стоит только захотеть, и эта сила станет вашей. Вы рождены для счастья, для того, чтобы быть абсолютно здоровым.

Никогда не произносите слово «болезнь». Слова имеют над нами могучую власть. «В начале было Слово, и Слово было «Бог». Раз и навсегда уберите из своего лексикона слово «болезнь». Пусть его забудут ваши родственники, близкие, коллеги. Исключите даже пожелание: «Не болейте!». Говорите: «Будьте здоровы! Будьте счастливы!». Слово «болезнь» определяет состояние тела и души. Оно имеет большую разрушительную силу, чем все микробы и вирусы на планете. Выкиньте болезнь из ваших мыслей, забудьте про нее. Это ведь так просто - никогда не произносить слово «болезнь».

Рекомендую вам такое упражнение. Напишите на листочке «Я никогда в жизни не буду больше употреблять слово «болезнь». Оно убивает меня и моих близких». Затем напишите текст под заголовком «Что я потеряю, если буду болеть», где перечислите все радости жизни, включая карьеру, деньги. Вспомните все, что теряет больной человек. Затем на новом листе напишите все, что вы приобретете, если будете здоровыми: счастье, радость, любовь, карьеру, богатство, красоту. Перечислите все удовольствия, вплоть до поездки на рыбалку, праздника с друзьями или занятий сексом. И еще раз поклянитесь выкинуть слово «болезнь» из своего лексикона.

Следуя моим советам, вы станете счастливым, богатым. С каждой минутой жизнь будет дарить вам все больше счастья, наслаждения и богатства.

Формулируя эти три правила, я поначалу не претендовал на их универсальность. Они носили личный характер и предназначались только для меня, для укрепления собственного здоровья. Но потом возникла такая ситуация, что я предложил их близкому другу.

Юрий Иванович Сексяев, мой давний соратник, много лет нес очень тяжелую ношу. Высочайшее напряжение отразилось на здоровье: резко поднялось давление, расшаталась нервная система. Я отправил его в отпуск. А чтобы поднять его настроение, мы купили за счет фирмы джип - красивый, мощный, именно такой, о котором он давно мечтал. На этой машине он и укатил в Тольятти, считая, видимо, что там он отдохнет наилучшим образом.

Наверное, так бы все и было, но в какой-то, явно не лучший момент Юрий обратился к врачам, которые перестарались и представили его здоровье в совершенно черном свете. Он стал безропотно принимать прописанные сильнодействующие лекарства, много переживал. Когда я увидел его, поникшего, еще более измученного, то понял: парня надо срочно спасать, одни лишь таблетки сделают его калекой на всю жизнь. Мы можем потерять хорошего руководителя, очень опытного воина, надежного товарища.

Юрий внял моим советам. Стояла глубокая осень, и он, не откладывая, начал купаться в ледяной воде, ощутил себя частью природы. Мои методики оказались настолько эффективными, что Юрий выздоровел за какую-то неделю.

Точно так же я вылечил Алешу, его сына, страдавшего от аллергического заболевания. Плохую экологию в Тольятти семья сменила на худшую в Москве. По ночам ребенок часто оказывался в реанимации. Я отругал его родителей, Юрия и Яну, сказал, что мальчика нужно увлечь обливанием холодной водой, чтобы он бегал босиком по снегу и каждый момент говорил себе: «Я абсолютно здоров, я абсолютно здоров!».

Юрий Иванович потом рассказывал мне, как малыш, засыпая, сжимал кулачки и повторял: «Я абсолютно здоров!». С помощью этой методики Алеша очень скоро стал совершенно здоровым мальчиком, прибавил в умственном и физическом развитии.

Попробуйте сделать то же самое, и вы обогатите душу неземным чувством любви к миру. Вы станете совершенно другим человеком. У вас появятся шестое и седьмое чувства. Я пока не встречал их описаний. Видимо, большинство ученых, писателей, журналистов, создающих нашу культуру, никогда не испытывали их. Уверен, вам откроются новые истины, именно вы опишете эти сверхъестественные чувства, а если для этого не хватит слов, то придумаете их. Ваша карьера, ваша удача в бизнесе и семье зависят только от вас, от вашего понимания и восприятия Природы, Космоса.

С этой секунды вы никогда уже не будете прежним. Вы научитесь дарить себе счастье, научитесь любить себя. Только таким вас возлюбят окружающие, общество, Бог.

Не правы те, кто говорит, что жизнь наша подобна тельняшке - черная и белая полоса: тепло сменяет холод, день - ночь, за болью следует удовольствие. И, наоборот, для того, чтобы быть счастливым, нужно обязательно пережить несчастье. Якобы без боли нет удовольствия, как без тьмы не бывает света. Какое заблуждение!

Жизнь - светлая полоса, становящаяся все более светлой, вплоть до перехода в божественное сияние. Жизнь - это яркая гамма красок. С каждым часом и даже минутой эта радуга становится светлее, теплее, привлекательнее.

Жизнь - это огромная лестница, уходящая в Вечность, Бесконечность, Космос. Поднимаясь по ступеням, вы становитесь здоровее, счастливее, сильнее. Вы становитесь подобным Богу!

Этому прекрасному развитию нет конца, нет пределов, кроме тех, что устанавливаем мы сами. Стоит один раз убедиться в своих силах, и вы никогда больше не будете прежним. Вы не поверите в то, что, когда вы счастливы, вас постигнут какие-то удары судьбы, потери и разочарования. Будьте всегда счастливы! От маленького счастья переходите к большому, от огромного - к блаженству.

Именно таков разумный порядок вещей. Мы с вами - любимые дети Бога. Он создал нас по своему подобию, и каждый из нас является Богом, если так думает о себе. Если вы считаете, что должны болеть и быть несчастным, то такими и будете. Но самое страшное, вы совершите преступление против детей и внуков, передав им неправильное представление о мире. Вы оставите им в наследство боль и разочарование. Этого нельзя делать. Будьте счастливы! Скажите себе: «Я самый счастливый человек на Земле!». И вы им станете! Скажите себе: «Я абсолютно здоров!». И вы будете абсолютно здоровы!

Работа над собой - необыкновенное наслаждение. Его не дадут ни богатство, ни власть, ни слава, ни почести, придуманные людьми. Открою вам главный секрет: состояние счастья притягивает удачу, и богатства мира достанутся вам легко. Только так можно стать настоящим хозяином своей судьбы, великим лидером, который может помочь множеству людей, повести за собой миллионы. У вас это получится, я в этом абсолютно уверен! Ваше счастье - лучший подарок потомкам!

РОДИТЕЛЬСКОЕ БЛАГОСЛОВЕНИЕ

Жизнь каждого из нас - вершина огромной пирамиды из судеб поколений, основание которой скрыто в тумане времени. В любом человеке сплелись тысячи характеров, социальных и национальных черт его предшественников. Нужно с любовью и уважением относиться к своим предкам: это корни, дающие нам разум, достоинство, силу.

К сожалению, в огромном большинстве российских семей не знают истории своего рода далее прадедов. Занятия генеалогией как наукой дворянской не поощрялись, да и многие необходимые документы, вроде метрических книг, исчезли в огне революций и войн.

Я тоже не знаю своих прадедов, а тем более прапрадедов. Мой отец Виктор Семенович рос сиротой, с одной только матерью, которая с горя то и дело прикладывалась к бутылке. Все его родственные связи были потеряны. Живую связь поколений помогли ощутить предки по линии матери - дедушка Василий Соловьев и бабушка Наталья Соловьева, в девичестве Попова. Они вложили в меня так много жизненных знаний, душевного тепла, дали столько примеров высокой нравственности, что я никогда не чувствовал себя обделенным внуком, словно бы они постарались и за неизвестных мне родителей отца.

Сейчас, когда пишу эту книгу, я чувствую угрызения совести: мне кажется, что я слишком мало уделял им внимания, они недополучили моей ласки и любви. Я всегда был занят своими мечтами, дерзаниями, всегда был весь в делах, и от этого страдали мои близкие. Я с грустью и болью в сердце осознаю, что обязан был больше давать тепла своим бабушке и дедушке. Многим людям такое мое трепетное отношение к моим старикам непонятно, но они мне бесконечно дороги, и я делюсь всем, что у меня есть, прежде всего с ними. Порой их желания бывают просто несуразной тратой денег и времени. Для меня это неважно. Самая святая пора для всех - детство - для меня связана прежде всего с ними. При воспоминании о детстве у всех, наверное, немножко

щемит сердце, ноет душа: никогда не вернуть тех наивных, безмятежных лет. Их мне подарили мои бабушка с дедушкой.

Мои родители с утра до вечера пропадали на работе, выбивались из сил, чтобы прокормить нашу семью, поэтому вместо них у меня были дедушка и бабушка, которые, впрочем, тоже работали: дедушка был директором хлебопекарни, а бабушка работала в бане кассиром. У нее на работе я и пропадал все свое детство, потому что оставить меня было не с кем, и мир я познавал из окошка обычной деревенской бани, помогая бабушке делать ее нехитрую работу: отрывать билеты и считать деньги.

При воспоминании об этом у меня перед глазами встает картинка: передо мной огромное количество десяти- и пятнадцатикопеечных монет россыпью, часть из них я уже сложил в столбики, которые потом предстоит завернуть в бумажки - это моя помощь бабушке в ее нехитром бухгалтерском учете.

Люди в поселке жили добрые, все друг друга знали, и, конечно же, каждый, кто приходил, обязательно угощал меня конфетой, пряником или печеньем, разговаривал с бабушкой, кого-то вспоминая и обсуждая последние события из местной жизни, - все это напоминало очень большую семью, где все друг другу добрые любящие родственники.

Жизнь была простая, как природа, и очень добрая и чистая, без воровства, злости. Манящая таинственная тайга и сопки вокруг поселка, пятидесятиградусные морозы, невероятная красота, тишина, петухи по утрам - все это составляло атмосферу моего детства.

Когда мне надоедало сидеть с бабушкой, помогать ей отрывать и выдавать билеты и считать копейки, я выбегал на задний двор и шнырял везде, забегал в котельную, где разгружали уголь и топили печь, куда подходил периодически паровоз и подвозил новый вагон угля. Однажды паровоз не рассчитал тормозной путь и заехал прямо в моечное мужское отделение, разрушил стену, и голые мужики с криками ужаса выбегали с вениками и тазиками, орали на всю улицу, выпучив глаза - все это составляло страшную, но очень комичную картину. Взрослые смеялись и пытались чем-то помочь этим несчастным людям. Слава Богу, никто не погиб.

Врезались в память наши вечерние возвращения домой. Я, конечно, очень уставал за целый день от собственной беготни и мелькания людей. Вечером уже хотелось домой, особенно зимой, когда не было возможности бегать по улице и к речке с ребятами. Я нетерпеливо ждал, когда закончится работа, закроется баня, бабушка снимет халат, сдаст деньги в бухгалтерию или, может быть, возьмет их с собой, если мы засидимся допоздна. И вот, наконец, этот благословенный миг настал, и мы с ней топали по пятидесятиградусному морозу домой, плотно закутывались, бабушка даже заматывала мне лицо платком, чтобы я не наглотался морозного воздуха и не заморозил легкие.

Мы приходили домой, в свою половинку барачного, но все же собственного дома. Центрального отопления и газа у нас не было, и дом отапливался двумя печками. Мы заходили в дом, где было, конечно же, теплее, чем на улице, но все же очень прохладно. Бабушка затапливала печь, но в доме еще долго было холодно. Тогда мы с бабушкой быстро раздевались, залезали под кипу одеял, где тоже было очень холодно, прижимались друг к другу спинами и начинали своим дыханием согревать воздух под одеялом. Как только мне становилось тепло, я мгновенно проваливался в счастливый детский сон. А утром меня будил вкуснейший в мире запах блинов или оладий, которые уже в изобилии напекла бабушка, и я просыпался самым счастливым ребенком на свете.

Еще мне запомнились зимние дни, когда мы всей семьей собирались и лепили пельмени. Это обычно занимало полдня. Стояли страшные морозы. Готовые пельмени на фанерных листах выставлялись на мороз и мгновенно замерзали. Их хватало надолго: месяца на два-три длинной зимы.

На всю жизнь я запомнил добрые сказки деда, которые он мне рассказывал, когда пораньше приходил с работы. Долгими зимними вечерами мы с ним коротали время так: набирали картошки, накладывали ее в нашу голландку - круглую печку, стоящую посередине дома, - засыпали ее углями и, пока мы ее пекли, дедушка рассказывал мне сказки. Восхитительный аромат печеной картошки разносился по всей комнате, и мы были самыми счастливыми людьми в огромном холодном ночном мире. Дом для меня тогда был огром-

ным. Тепло, уют, дедушкины сказки и ожидание, когда мы будем ужинать печеной картошкой, остались самыми теплыми, добрыми и светлыми воспоминаниями б моем детстве.

Помню наши походы за ягодами или грибами в тайгу с бабушкой и братом, когда тот приезжал от родителей, с которыми он в это время уже жил в Тольятти. Что такое собирать ягоды в тайге? Многим людям это совершенно незнакомо. Но тот, кто хоть раз собирал ягоды в тайге, никогда не забудет огромные голубые поляны жимолости, голубики, ежевики... Вот голубика, или голубица, как ее называют на Дальнем Востоке, - невысокие кустики, не больше полуметра высоты с маленькими жесткими листочками, полностью обсыпанные продолговатыми кисло-сладкими ароматными ягодами с красивым голубым налетом. Когда их срываешь, голубизна пропадает, ягоды становятся синими. Перед тобой целая поляна, где тысяча таких кустиков, и все они голубые-голубые, покрытые вкусными ягодами. Это вызывает невероятный восторг.

В тайге, конечно, полно мошки, поэтому ты одеваешься так, чтобы она тебя не могла достать, и отправляешься на сбор ягод. Первым делом, естественно, надеешься сам. Запихиваешь их в рот горстями, сок стекает по щекам, руки становятся синими... После этого начинаешь наполнять ведро с помощью небольшого нехитрого приспособления, которое почему-то называют комбайном. Это такой короб, у которого с одной стороны прибито очень много параллельно направленных проволок, что делает его похожим на расческу. Подходишь к кусту, зацепляешь его, тонкие прочные листики как бы просачиваются сквозь эти металлические прутьики, а ягодки остаются в коробе. Одно движение - и в твоём комбайне несколько стаканов ягод.

Сигналом к окончанию сбора служило не время или усталость, а то, что вся взятая с собой тара уже заполнена. Количество ягоды измерялось ведрами. Как правило, мы выезжали в тайгу на велосипедах или мопедах. Это происходило на рассвете, а к обеду уже все ведра были полными, и мы возвращались домой. Благо ехать было недалеко: вокруг поселка простиралась нетронутая тайга со всеми ее богатствами.

Ягоду засыпали сахаром и закладывали в огромные бочки. Она не портилась, засахаривалась, и ее потом ели всю зиму. Еще из нее варили компоты, делали варенье, закатывали огромное количество банок

Конечно, в тайгу мы ходили не только за ягодами, но и за грибами. Ходили мы обычно с дедушкой, когда у него было свободное время. Грибов в тайге, естественно, видимо-невидимо. Я брал ведерко, он два больших ведра, и мы уходили в тайгу. «Уходили» - это громко сказано, ведь буквально стоило зайти за последний дом, пройти метров двадцать-тридцать, и ты уже спотыкался о грибы. Брала, разумеется, самые лучшие-, грузди, подосиновики, подберезовики, белые.

Осенняя тайга удивительно щедра на всевозможные встречи: можно было увидеть белку, бурундука, множество птиц. Это было какое-то очень гармоничное сосуществование человека со всем живым. Помню, как однажды мы с дедом нашли такой большой гриб, что он не помещался даже в двадцатилитровое ведро: шляпка у него была слишком велика. Нам было жалко его резать, и мы несли его целым. Это был просто гриб-великан, подберезовик или подосиновик, в котором было веса несколько килограммов. Это, правда, никого в Ерофее Павловиче не удивило: люди жили в природе, которая была фантастически богата.

Все бабушки и дедушки - самые добрые люди на свете. Они всегда покупали конфеты, сладости, одежду, немного баловали меня, наполняя мое детство добром, светом и радостью.

Кроме любви к дедушке я всегда, с самого детства, испытывал гордость за него. Помню его тело, покрытое шрамами, правого бока практически не было: вместо привычной конфигурации тела с правой стороны была какая-то складка, обтянутая кожей в страшных рубцах. Его ноги и руки были изуродованы осколками, а множество их так и осталось в теле.

Он прошел финскую и германскую войны, и я искренне им горжусь как героем, у которого вся грудь была в орденах и медалях. На всю жизнь запомнил его рассказ о том, как он с товарищами в финскую войну оказался в окружении. Он с другом по-пластунски пробирался по недавнему полю боя среди трупов. Лил сильный дождь.

Один финн притворился мертвым, закрывшись плащ-палаткой. И, когда дед проползал мимо него, отбросил плащ-палатку и нанес сильный удар штыком. Дед машинально закрылся рукой, штык пронзил его руку. Финн выдернул из дедовой руки штык и ударил им снова. Тогда мой дед второй раз заслонился рукой и теперь уже так сжал руку, что враг не смог вырвать свою винтовку со штыком. Здесь подоспел на выручку напарник деда, и они застрелили этого финна, хотя тот и просил о пощаде: война есть война.

Военных историй дед рассказывал очень много. Как-то я его спросил: «А когда тебе было страшнее всего?». Он ответил: «Когда бомбили с самолета. Земля подпрыгивает, ты вжимаешься в воронку, от ужаса волосы шевелятся, начинаешь молиться Богу, даже если прежде в него не верил. За одну бомбежку волосы седеют».

Мой дед был абсолютно честным человеком. Работая директором пекарни, он никогда не мог принести домой буханку хлеба, хотя служащие воровали их десятками, кормили ими скот. Мой брат Валентин перенял от него эту невероятную щепетильность.

Хотя во время революции 1917 года расстреляли всю семью деда (его отец был известным в Воронеже фабрикантом и купцом), он стал поклонником коммунистической идеи и фанатичным руководителем предприятия.

Дед всегда очень уважительно относился к власти, с гордостью носил медали с профилем Сталина, «За отвагу» и никогда не ругал ни коммунистов, ни Сталина, ни время. Действительно, удивительный был человек

Мое детство предстает в памяти, как цепочка ярких вспышек воспоминаний и впечатлений, отдельных фрагментов, которые, конечно же, не складываются в непрерывный кинофильм.

Одним из ярчайших эпизодов, запомнившихся на всю жизнь, стал переезд из Ерофея Павловича в город Тольятти. Из доброго, семейного поселка, затерянного в бескрайней тайге, я переселился в индустриальный город. В то время это была огромная стройплощадка, по которой ползали бульдозеры, тянулись грузовики со щебенкой, плитами. Ночь озарялась огнями электросварки. Из патриархального Берендеева царства я шестилетним мальчишкой попал в промышленный вертеп.

Я был всегда очень любознательным, меня интересовало буквально все. Особенно я любил мастерить что-то своими руками. Отец мой - мастер на все руки: классный столяр, слесарь, токарь, сварщик, электрик. Он всю жизнь все в доме делает сам: мебель, люстры, сам строит, сам сваривает, сам месит бетон в бетономешалке, сделанной по собственному проекту.

Он с детства привил мне любовь к ручному труду. Помню, как я починил однажды старый будильник, у которого сломалась пружина. Я разобрал часы до основания, до винтика, а потом собрал, заменив эту пружину маленьким механизмом - проволокой с гаечкой на конце, которой я отрегулировал ход этих часов. Они потом довольно долго вполне исправно работали.

Мы с отцом нередко ходили на рыбалку, и я любил сам делать блесны. Мне доставляло несравненное удовольствие самому придумать, нарисовать форму, вырезать ее в дереве, взять кусок нержавеющей стали, сделать вторую матрицу, потом полировать, потом залить ее свинцом, подобрать груз, в ванне испытать, как тонет блесна, с какой скоростью погружается, повторяет ли она игру маленькой рыбки. И все это - своими руками.

Но самая большая моя страсть в детстве - это изготовление оружия. Не знаю почему, может быть, действительно в какой-то прежней жизни я был воином, но делать холодное и огнестрельное оружие - это была какая-то страсть. Так как дома я часто находился один - брат целый день занимался своими делами, родители, естественно, пропадали на работе, - то в моем распоряжении была куча инструментов: рубанки, дрели, наждаки, сверла, стамески. Все пространство забито инструментом и материалами, которые могли пойти в дело: куски уголка, дюралялюминия, стали-нержавейки, плексигласа.

Если мне попадался подходящий материал: какой-нибудь расплющенный клапан, широкая стамеска или полотно пилы, - он непременно превращался в удивительное оружие. Сначала я рисовал красивую форму ножа, а потом часами, поставив сосуд с водой, в котором охлаждал сталь, миллиметр за миллиметром обтачивал заготовку до тех пор, пока не вырисуеться нужная мне форма классного ножа.

„ >

Затем я его полировал, делал из бука или березы ручку. Слава Богу, у нас и столярные инструменты были, а уж кусок дуба или бука всегда можно найти, например, отлбмав черенок от сломанной лопаты или покопавшись в отходах на стройке, где иногда даже попадалось красное дерево. Я выпиливал рукоятку и на последней стадии сборки приклеивал или приклепывал ее алюминиевыми или медными клепками, потом шлифовал, покрывал особым лаком, и в руках у меня оказывалось буквально произведение искусства.

Я не знаю, зачем мне это нужно было. Я ведь не собирался ходить со своим оружием на улицу, использовать его на охоте или где-то еще. Но к оружию я испытывал настоящую страсть. Я делал арбалеты собственной конструкции. Днями напролет я возился, натягивая тетиву. Я мастерил примитивные пистолеты-«поджиги»: подбирал толстостенный кусок трубы, делал затвор, чтобы можно было стрелять металлическими шариками. Подобные игры часто приводили к плачевным результатам: среди мальчишек кое-кто остался без руки или без глаза, но меня Бог миловал.

Еще у меня была огромная любовь ко всяческим взрывным устройствам. Я брал какую-нибудь старую трубу, гильзу или любую другую емкость, набивал ее порохом или «серой», соскобленной со спичек, заматывал все это изолентой, прилаживал самодельный бикфордов шнур, а потом шел куда-нибудь на обрыв. Хорошо, хватало ума, чтобы бросать бомбу с обрыва! Все эти взрывы приводили нас, мальчишек, в невероятный восторг.

Из фольги или легких тонкостенных алюминиевых труб мы изготавливали ракеты. Брели целлофан, нарезали тонкими полосками, все это вместе с порохом засыпали внутрь, делали сопла, и наши ракеты взмывали в небо.

Мы жили в собственном мире, в котором много приходилось работать головой. Мы делали чертежи, создавали планеры, все изготавливали своими руками. При этом мы испытывали невероятную гордость за то, что все делали сами.

Возможно, отсутствие покупных игрушек сыграло в моем развитии позитивную роль. Нам приходилось самим вырезать игрушки из досок, палок, что-то изобретать. Я уверен, что это в тысячу раз полезней и приятней, чем играть в готовые игрушки, которыми мы

просто засыпаем сегодня наших детей. Им не остается ни времени, ни желания что-то делать самим, придумывать, мастерить.

Не потому ли многие нынешние молодые мужчины ничего не умеют делать собственными руками? Они с детства привыкли жить на всем готовом. А если в раннем возрасте не пробудить тягу к творчеству, не развивать созидательное начало, из такого ребенка вырастает человек, не готовый менять мир собственными руками, потому что руки его для этого просто не приспособлены.

Мне в этом смысле повезло. Самодельные игрушки воспитывали в нас способность фантазировать, мыслить, чувствовать природу материала: пластик, металл, дерево - неважно, чувствовать в руках эту твердость, когда ты делаешь свой мир собственными руками.

Мне это здорово в жизни пригодилось, когда я разрабатывал производственные линии, работал с конструкторами. Я видел, что они не чувствуют металла, не ощущают, чем, к примеру, медь отличается от бронзы, алюминий от титана или нержавейка от обычной стали. А я все это прочувствовал, потому что десятки и сотни раз что-то пытался склепать, а сталь то ломалась, то оказывалась слишком вязкой для таких поделок.

Улица запомнилась мне бесшабашными драками, когда мы дрались дом на дом, улица на улицу, квартал на квартал. Какой-то бред! Видимо, у мальчишек все это на уровне инстинктов - надо охранять от чужаков свою территорию. Это было с нашей стороны всего лишь подростковое самовыражение. Все же дружили, нечего было особенно делить. Но неизменно одна уличная «армия» наступала на другую. Стоило кому-то только свистнуть, как собирались две ватаги, и начиналась свалка.

Может быть, это генетическое наследие от многих поколений наших предков, которые вынуждены были отвоевывать себе пространство для жизни.

Слава Богу, драки в Тольятти во времена моей молодости не имели той коварной жестокости, которой они отличаются теперь. Когда я служил в Казани, видел, как взрослые преступные авторитеты манипулировали школьниками и заставляли детей драться квартал на квартал, школа на школу. Это были кровавые драки, в ход шли металлические прутья, цепи, палки.

Я всегда был в движении, постоянно находился в гуще событий. Часто, как мне рассказывала мама, я приходил домой настолько грязным, что нельзя было различить, где ботинки, где брюки, где куртка, где руки - сплошная грязь. Город в то время только строился, не было асфальтовых дорог, осенью и весной не пройдешь, а мы лазили по всем стройкам, где часто можно было провалиться в яму, упасть в лужу или кучу мусора.

Видя, что сына невозможно даже раздеть, мама тащила меня в ванну и сначала отмывала вместе с одеждой и только потом раздевала. Это происходило едва ли не каждый день, но моя добрая мама не злилась на меня, не ругала и всегда все прощала.

Но этого нельзя было сказать о моем строгом отце. Когда он возвращался с очередного родительского собрания, на котором учителя осыпали его жалобами и упреками, или ему попадался на глаза очередной мой самодельный нож, или он листал мой весь исписанный красными чернилами дневник («вертелся», «не слушал», «не готов к уроку»), не выдерживал, брал ремень и от души меня порол.

Боль была страшная, я орал как резаный, мать меня защищала, но отцу казалось, что он спасает своего сына от тюрьмы, вытаскивает из пропасти. Сегодня я понимаю, что по-другому он, пожалуй, не мог поступить, но все равно обида осталась на всю жизнь. Не берусь судить, правильно он делал или нет, но для себя я твердо решил: никогда в жизни не буду бить своих детей.

Я запомнил на всю жизнь, как он однажды нашел мой очередной шедевр - очень красивый длинный нож, изготовленный мною из его какой-то редкой стамески, которую он купил где-то за большие деньги. Когда он случайно обнаружил, что его любимая стамеска превратилась в холодное оружие, его ярости не было предела. Я, помнится, играл с мальчишками на улице и не обращал внимания на угрожающие окрики из дома: «Домой, домой! Вовка, домой!». Тогда отец выскочил на улицу и палкой пару раз так мне взрезал по заднице, что я просто пулей залетел домой, а потом бегал по квартире, орал от боли и обиды. Мама испугалась и даже накричала на отца. Эту трепку я запомнил на всю жизнь.

А один раз, помню, я вывел отца из себя какой-то очередной проказой, и он взрезал мне тем, что попало под руку. А попался

насос, которым я накачивал колеса велосипеда, и он изогнулся от удара о мое детское тело.

И в то же время мой отец был самым добрым, самым щедрым человеком на свете. Когда он приходил утром после ночной смены, абсолютно разбитый и измотанный, он всегда давал мне горсть монеток, по тем временам огромный для меня капитал, и говорил: «Пойди купи себе чего-нибудь, мороженого или конфет». И я пулей летел в магазин, не помня себя от счастья. Я чувствовал его большое и доброе сердце.

Никогда не забуду наши с ним рыбалки, когда мы брали спиннинги, ехали по полтора часа на автобусах с пересадками на Волгу. Я разжигал костер, лазал по деревьям, сооружал шалаш из плащ-палатки и связанных досок. Мы всю ночь ловили с ним рыбу и под утро совершенно обессиленные, но с полным мешком рыбы возвращались домой. Мне настолько нравилась рыбалка, эта удивительная красота Волги, я так любил изготавливать снасти, спиннинги...

Я научился забрасывать снасть на пятьдесят-шестьдесят метров, что было абсолютным рекордом. Для этого я брал грузило, уходил на спортплощадку при соседнем общежитии и с утра до ночи тренировался, чтобы быть самым лучшим рыбаком. Естественно, я очень гордился, когда мне удавалось забросить снасть дальше, чем любому взрослому. Отец иногда меня за это хвалил, однако всегда добавлял присловье: «У того, кто водку пьет и рыбку удит, никогда ничего не будет».

Потом отец заметил с тревогой, что у меня развилась невероятная страсть к рыбалке, граничащая с болезнью. Я еще в детстве был настолько страстным и увлекающимся человеком, что мне все нужно было по максимуму. Батя, видимо, решил, что его смешное присловье «У того, кто водку пьет и рыбку удит, никогда ничего не будет» может стать пророчеством. Он испугался за меня и прекратил рыбачить. В память о том увлечении у нас до сих пор стоит огромный сундук со снастями. Погоревал я, правда, недолго, потому что к этому моменту я был уже захвачен греблей на байдарках и у меня началась новая жизнь.

Помню свою детскую любовь к игрушечным солдатикам. У меня были сотни пластмассовых, алюминиевых, латунных, свинцовых солдатиков. Я даже научился отливать их сам. Берешь у друга на прокат на день-два редкого солдатика - конного или пешего, находишь мыльницу и заливаешь обе ее половинки гипсом, который в изобилии имелся во дворе соседней поликлиники. Затем, пока гипс не затвердел, между этими двумя половинками мыльницы укладываешь солдатика - и форма готова. Остается залить ее свинцом или оловом, расплавленным на газовой плите. И вот уже готово пополнение для моей игрушечной армии.

Мне нравилось с ней играть. Я мог часами выстраивать позицию, вести солдатиков в наступление, отступать, держать оборону. Я сразу был двумя полководцами, и мне это безумно нравилось. В укромном месте нашего двора - или дома, или в Ерофее Павловиче, куда я приезжал на лето к бабушке, где-нибудь у забора на солнышке я рыл окопы, выстраивал свои армии в стройные ряды и сам командовал ими. Может быть, действительно в прошлой жизни я был полководцем?

Мы жили достаточно бедно, но в детстве никто не придает значения материальным ценностям, не понимает, кто большой начальник, кто маленький, у кого много денег, у кого мало. Разница замечалась только изредка: по одежде, конфетам или еще по чему-то.

Когда родители переехали в Тольятти, нам было действительно очень и очень тяжело. Они не имели возможности баловать нас. Обед отца, например, состоял из ломтя хлеба с маргарином. Машинистам тогда платили мало, зная прекрасно, что они никуда не денутся, потому что работали не за деньги, а за квартиру. Отец подрабатывал грузчиком на станции, вязал в бане веники, но обеспечить семью всем необходимым все равно не мог.

Мама не могла работать, она заболела, а на руках были Валентин и я. Но она не унывала, находила возможность нас побаловать. Топила сахар и делала простые леденцы, выливая его в тарелку, получались небольшие бесформенные сахарные пластинки, которые крепились на обычную спичку. От маминых леденцов всегда пахло душистым подсолнечным маслом, которым она смазывала

тарелку перед тем, как вылить туда «конфеты», потому что сахар иначе не отлеплялся. Это самые любимые мои конфеты. С тех пор я ничего вкусней не ел.

Потом я уже мог выбирать: «Такую конфету буду, а эту не стану!», но нет-нет да приставал к матери: «Мама, ты леденцов немножко свари, петушков моих любимых!».

Вспоминаются мне и ревностные наши отношения с братом. Мы постоянно с ним все делили. Отношения у нас были самые дружеские, добрые, но дети есть дети. Отец всегда страшно раздражался, когда он что-нибудь приносил, скажем, полкило арахиса в сахаре, и мы с терпеливой настойчивостью делили по одной конфетке: мне - ему, мне - ему, мне - ему...

Я не думаю, что Валентин их очень сильно любил, мы не были жадными, но соперничество не прекращалось. Он вечно заставлял меня что-то убирать, что-то делать не из-за того, что сам ленился, а потому, что у него всегда был порядок, все вещи прибраны, а у меня вечный кавардак. Я все время говорил: «Блин, вот вырасту, я тебе покажу! Ты мне за свои издевательства и мое терпение ответишь». Но жизнь распорядилась так, что Валентин погиб, и только тогда я понял, что потерял самого дорогого человека. Для меня это стало огромной трагедией.

Со школой у меня отношения не сложились: школа ненавидела меня, а может быть, я был ей совершенно безразличен, как и тысячи других «винтиков», по которым проезжала эта огромная машина. Учителя были заняты своими проблемами, дети - своими, родители - своими, и все варились в общем котле бездушной педагогики.

Это тоже своего рода индустрия по выращиванию послушных граждан со своим строжайшим режимом: звонок - все сели за парты, повернулся - удар линейкой, окрик: «Всем молчать!». Как подсчитали ученые, ребенок в среднем за урок получает около восьмидесяти негативных импульсов в виде плохих отметок, унижений, упреков: «Опять опоздал! Руки у тебя грязные! Опять не готов к уроку! Всем молчать! Глупцы! Тупицы!» - и так далее.

Но это я понимаю сегодня, будучи взрослым человеком, лидером. А тогда я был затравленным волчонком, которого просто уничтожала школа, подавляя всякое желание заниматься учебой,

познавать мир. Своими дурацкими методами школа била по мне, как огромный молот по маленькому гвоздику, который почему-то мешал общей образовательной политике. Учителя не любили меня: «Довгань, ты дурак, Довгань, ты debil!».

Я действительно учился на одни двойки, ненавидел школу, съедал тонны мороженого, стоял часами в холодных лужах босыми ногами, чтобы заболеть, чтобы как можно больше пропустить уроков, как можно больше быть дома одному. Родители уходили на работу, а я, больной, с ангиной и температурой, был наконец предоставлен сам себе и мог жить в своем чудесном детском мире.

Так я спасался от унижения и постоянного давления. Меня поддерживала одна мама: «Ты у меня необычный ребенок, ты молодец! Ты не похож ни на кого, ты удивительный! Ты очень славный!». И вот эти простые слова изменили всю мою жизнь.

Сегодня, когда я читаю лекции и преподаю уроки успеха, я всегда напоминаю людям, что слова имеют огромную власть: одно слово может убить человека. Скажите писателю, художнику или поэту, что он бездарь, и он может покончить жизнь самоубийством. Но в то же время вспомните: великого художника Ван Гога признали только после смерти. С великими так бывает нередко. Поэтому надо всегда быть очень осторожными со словами. Лучше лишний раз похвалить человека, чем унижить и обидеть. И вот сегодня я с благодарностью вспоминаю слова мамы, ее тепло и добро, которые из меня сделали личность.

В те времена, когда меня порол отец, прессовала школа, разрушая сознание, уверенность в себе, гордость, уничтожая мою личность, никто не думал, что из меня выйдет толк. Тогда вообще трудно было предположить, что я буду сильным, крепким руководителем, изобретателем, творцом. Нет! Ни в коем случае! Я был воплощением недоросля.

Но почему же ребята, которые были намного успешнее, намного умнее меня, намного послушнее и сообразительнее, сегодня живут посредственной, серой жизнью? Ответ на этот вопрос неожиданно прост. Да, родители мною не занимались, им некогда было меня учить, у меня не было репетиторов, поскольку и жили-то мы тяжело, даже с продуктами было неважно, я не

говорю уже про красивую одежду. Но меня с детства окружало огромное море любви отца и матери, и это компенсировало буквально все.

Сегодня я абсолютно уверен, что любовь - естественный источник энергии, которая передается от человека к человеку. Любовь - это самая мощная воспитательная сила. Человек - единственное существо на Земле, которое до десяти-пятнадцати лет абсолютно беспомощно. Ребенок зависим от взрослых людей, от тех, кто его кормит, воспитывает, и, естественно, зависим от их любви или нелюбви. Поэтому мы с самого детства, с самого рождения, будучи еще совсем беззащитными крохами, ищем в наших родителях и воспитателях это чувство любви, мы стараемся его заслужить, делаем все, чтобы нас похвалили, погладили, поцеловали.

Ведущие ученые мира утверждают: если ребенка не целовать и не ласкать, он вырастет ущербным. Я с ними абсолютно согласен. Вырастая в родительском доме, мы переживаем как раз ту пору, когда в нас формируется все самое важное, вплоть до отношения к жизни, и все это время мы ждем любви и ласки, добрых слов, чуткого отношения к себе. Счастливы те дети, которым всего этого хватало в детстве, поскольку отношение родителей к нам - та энергия, которая дает нам силы на всю жизнь. Недополучившие ласки дети - это в будущем черствые и неуверенные в себе взрослые. Ведь все наши поступки и действия - это сознательный или бессознательный поиск любви и признания. Любимые дети, вырастая, творят добро, делают великие дела, их деятельность протекает обычно со знаком «плюс».

Но даже тот человек, который берет пистолет и приставляет к виску другого человека, тоже ищет любви и признания, уважения, власти. Он вырос из ребенка, которому не хватало родительской любви. Пусть мои мать и отец не дали мне какого-то уникального образования, не научили меня каким-то ультрамодным и полезным вещам, но, главное, они сумели наполнить мое сердце любовью, этой вечной энергией. Дедушка, бабушка, отец, мама, мой старший брат Валентин навсегда поселили в моей душе любовь, ласку, добро.

Обычная семья, простое воспитание, добрые советы и наставления - это самое главное в жизни, хотя кому-то, может быть, покажется, что этого недостаточно, и подобный подход слишком наивен. Материальное положение, отсутствие конфет в доме, вещи с плеча старшего брата - все это не так важно. Главное, что они сделали меня счастливым, они подарили мне столько тепла и любви, что до сих пор я чувствую себя юным человеком, который только начинает жить.

По моим ощущениям и отношению к жизни мне кажется, что мне всего лишь восемнадцать-девятнадцать лет. Несмотря на мой огромный опыт я по-прежнему юноша, студент, который с жадным интересом познает мир. Моя энергия неиссякаема, мое сердце наполнено любовью и счастьем.

Сегодня я приобретаю новые знания, общаюсь с лучшими специалистами в мире, получаю уроки у самых успешных людей в разных отраслях: психологии, экономики, производства, искусства, истории. Я имел возможность пополнить свое образование, развить интеллект, заняться самосовершенствованием. Это не поздно делать в любом возрасте.

Единственное, чего никогда уже не получишь, не купишь ни за какие деньги: тепло и добро, мощную светлую энергию - все то, что дают нам родители в детстве. Энергия, полученная в детстве от мамы, помогла мне выстоять и сохранить себя, дух лидера, первооткрывателя. Хотя, казалось бы, все в мире было против меня. Педагоги вечно сравнивали меня с соседскими мальчишками, которые были отличниками, а я ходил в двоечниках. Время расставило все по своим местам.

Так получилось, что моя мама воспитывала и мою дочь Кристину после развода с женой. И на этот раз тот же результат. Уже время изменилось, появились компьютеры, мы живем при невероятных скоростях. Но моя замечательная дочка получила от своей бабушки и деда столько тепла и нежности, что выросла очень сильной и яркой личностью. Несмотря на то, что у нее тоже не было репетиторов, она училась в самых обычных школах. Я был спокоен, потому что знал, что моя дочка воспитывается моими родителями, очень добрыми, теплыми и открытыми людьми.

Я горжусь собой вовсе не потому, что вопреки предсказаниям

педагогов и участковых милиционеров вырос нормальным человеком и стал лидером, а потому, -что ^несмотря ни на что ничего не делаю во зло, а с любовью иду по жизни, радуюсь и наслаждаюсь ею. Более того, несмотря на свой вес и внушительную фигуру, на хорошее владение боевыми искусствами и спортивную закалку, я действительно остался маленьким ребенком, который всегда восхищенно смотрит на мир. Трава, деревья, облака, закаты, восходы - все это не перестает удивлять и радовать. Я каждой клеточкой чувствую ту божественную красоту, те возможности, которые дарят мне судьба и Бог. Это все благодаря моим родителям, особенно маме.

Кому-то это может показаться странным: как это такой взрослый самостоятельный человек, лидер, руководитель, за которым идут тысячи людей, настолько привязан к матери, так трепетно и нежно к ней относится, потекает любым ее желаниям, восхищается ею, звонит ей каждый день по телефону. Да-да каждый день! «Мама, как дела, как настроение, солнце мое ясное, самая любимая, самая красивая на свете женщина, самая прекрасная, самая привлекательная!».

Ради того, чтобы наполнить хотя бы еще один час жизни моей мамы светом, теплом, радостью, я готов на все. Я знаю, что чуть-чуть даже обижается моя жена. Мои предыдущие супруги просто ревновали меня к матери, потому что считали, что раз у меня семья, то я должен заниматься только женой и ребенком, всю свою любовь безраздельно отдавая им. А я всю жизнь счастлив тем, что живет на свете такой мне дорогой и самый любимый человек - моя мама. Я восхищаюсь ею. Я настолько ей благодарен и настолько нежно и трепетно люблю, что, пусть не обижаются мои близкие, для меня мама - самый дорогой родной человек

Я пишу эти строки, и мое сердце наполняется удивительным чувством тепла, любви, нежности, на глаза наворачиваются слезы ласки, умиления, благодарности, восхищения своей мамой, самым великим, умным и чутким педагогом в мире, воспитавшим меня и мою старшую дочь. Я на всю жизнь запомнил те минуты, когда я приходил домой из школы разбитым, раздавленным, униженным, потерявшим всякий интерес к жизни. И в нашей маленькой комнате я садился рядом с мамой на диван, клал ей голову на колени, она

гладила меня по волосам и говорила: «Ты замечательный, необычный ребенок Ты самый удивительный ребенок в мире!». Эти слова, сказанные добрым, тихим голосом, постоянно звучат во мне.

Увлеченные люди часто не замечают времени. Мне кажется, что я сам еще ребенок, а у меня уже взрослая дочь, у меня уже второй малыш, вторая дочка-кроха. Нормальные люди думают, наверное: «Что нужно этим предпринимателям? Или этим сумасшедшим ученым, которые лишают себя всех радостей, даже удовольствия общения со своей семьей? Ради каких высоких целей или великих завоеваний? Что нужно этим сумасшедшим, которые не живут, не наслаждаются семейным кругом, общением, совместными прогулками, пикниками, выездами, путешествиями? Ведь жизнь так коротка!».

Каждый нормальный человек может спросить, глядя на ненормальную мою жизнь: «Что осталось от личной жизни у этого человека, когда все ресурсы, все время, каждая минута, каждая частичка души служит достижению великой цели?!».

Но у таких людей, как я, любви для близких остается еще больше. Ведь ценится каждая минутка, которую я провожу со своими детьми и близкими. Да-да, вы можете позволить себе провести два выходных дня в кругу своей семьи и подарить своим детям счастье. Я не могу, потому что на мне лежит миссия построить великую компанию.

Те редкие минуты и часы, которые я провожу со своей семьей, компенсируют мне месяцы разлук. Те минуты, когда я смотрю на смеющихся детей, облепивших меня, на счастливую жену, которая сидит и смотрит своими огромными, красивыми глазами на меня, воина, предпринимателя, ученого, исследователя жизни, создающего великую компанию, - несут невероятную радость.

Каждая минута - это огромный мир, каждый час, проведенный с семьей, - большое счастье. Я получаю наслаждение, выпивая эту чашу счастья, может быть, слишком торопливыми, жадными глотками, ведь времени так мало. Но эти райские минуты настолько сильно воздействуют на мою душу, так глубоко отпечатываются в моем сознании, что я помню каждую мелочь, малейшую деталь, мелкий штрих: где это было, когда, какие звуки я слышал, кто что сказал, какое у каждого было выражение глаз, настроение, о чем мы говорили, что вспоминали, обсуждали.

Час или полчаса, проведенных с семьей, воспринимаются намного ярче и полнее, чем совместно проведенная неделя. Вы спросите: «А как же воспитание детей? Лекции о долге, жизни, семье, которые мы обязаны ежедневно прочитывать своим детям? Как же многочасовые беседы с примерами, совместный досуг? Как без этого обойтись? Как воспитать достойного человека?».

Все очень просто: мы с вами всегда берем пример с успешных людей, учимся у них, копируем их. А они работают с утра до ночи, у них нет выходных, потому что успешные люди полностью отдаются своему делу: искусству, науке, духовной жизни, предпринимательству. Мне кажется, в этом-то и залог успеха воспитания - наши дети копируют нас. Они видят, как их родители с утра до ночи работают, видят, как мы создаем, строим нашу жизнь, и берут с нас пример, даже не осознавая этого.

Я абсолютно уверен, что личный пример - это самое главное в воспитании, самый главный рычаг, инструмент формирования личности. Я не верю, что с помощью многочасовых рассуждений, лекций, совместного решения задач по геометрии можно передать ребенку настрой, отношение к жизни. Я не верю, что, говоря ребенку: «Будь умным, старайся, учись!», можно как-то реально его воспитывать. Но я всегда видел, как работали моя родители.

Я видел, как отец с утра до ночи трудился, чтобы обеспечить семью, все свои силы отдавал для того, чтобы заработать деньги и квартиру, обустроить нашу жизнь. Я видел, как мама работала с утра до ночи, раньше всех вставала, готовила нам, а потом уходила на работу, где зарабатывала гроши, практически отдавая все свое здоровье. Я видел, как вкалывал мой дедушка. Я видел, как работала моя бабушка, а потом бралась за домашние дела. Они с дедом на вечной мерзлоте выращивали помидоры, боролись за урожай, держали цыплят, которые жили вместе с нами в комнате.

Личный пример является самой главной жизненной школой. Я родился в семье бесхитростных, совершенно открытых, откровенных людей с простыми желаниями. Они дали мне больше, чем заумные мудрецы и преподаватели элитных учебных заведений дают другим детям. Они научили меня уважению к людям, скромности, трудолюбию. Я не забуду, как мы брались за работу с отцом. Надо ли было полоть картошку или рыть погреб, мы всегда начинали работать рано-рано утром и трудились допоздна, не отвлекая-

ясь даже на обед, даже если бабушка и мама говорили нам: «Прервитесь!». Нет! Я видел, как работаем мой отец, и не хотел отставать от него.

Помню, мы с дедом строили сарай для свиней. Работать мы начали на рассвете. Пилили доски, копали землю, забивали гвозди – работали до позднего вечера. Мне не хотелось отставать от деда, а тот очень азартный был человек, как и мой отец. Если в семье такое отношение к труду, это воспитывает лучше, чем тысячи всевозможных лекций, нравочений. Я учился жизни, глядя на то, как живет моя семья, – бесхитростно, просто. В этой простоте своя сила.

Вспоминаю один случай. Я проводил беседу с начинающими предпринимателями, и один из них хмыкнул, глядя на мою бесхитрощность и простоту: «Владимир Викторович, какой вы наивный человек!». На встрече этой было около десятка предпринимателей, и я никак не прокомментировал этот выпад. Он как бы говорил сам с собой. Это был начинающий предприниматель примерно моего возраста, может, только на год или на два моложе.

Я бы мог ему ответить: «Кто ж из нас простой? Я управляю крупной компанией, написал несколько книг, защитил диссертацию, построил несколько заводов, был первым на нескольких направлениях рынка, а ты абсолютно бедный человек, который ничего еще не имеет и только начинает строить свою жизнь, ошибочно делая ставку на хитрость и ловкость».

Хитрость смешна. Ее опытные люди сразу видят и не имеют дела с хитрецами. Бесхитрощность и простоту я потом обнаружил у великих предпринимателей, миллиардеров, управляющих миром.

Опытный бизнесмен, руководитель все ходы просчитывает еще до того, как какой-нибудь хитрец только подумает избобрести хитрость. Кроме того, люди, начинающие свое дело с хитрости, обмана, не понимают одной простой вещи: если ты строишь бизнес надолго, надо продумать выгодность для всех, чтобы было выгодно не только тебе, но и поставщикам, производителям, торговцам, потребителям. Только тогда твой бизнес будет процветать, окажется стабильным.

Партнерство, построенное на принципах взаимодоверия и открытости, дает еще больший простор для творчества. Открытость – очень важный закон стабильного бизнеса. Неважно, чем вы зани-

маетесь: производством товаров или услуг; изобретательской деятельностью, да чем угодно! Если .вы - талант, у вас есть передовые идеи - вы всегда будете впереди. Если'вы не боитесь обидных падений после высочайших взлетов, не боитесь идти против течения, против мнения большинства, - вы все равно добьетесь своей цели. Ваша мечта обязательно сбудется, а компания, которую вы строите так, чтобы все выигрывали от этого сотрудничества, будет работать вечно, ее не придется закрывать через месяц или год.

У меня есть теория открытости и честности в бизнесе. Это вовсе не значит, что у нас нет коммерческих тайн, что мы предоставляем конкурентам свои разработки. Ни в коем случае! Речь идет лишь о взаимной выгоде, которая просчитывается по всей технологической цепочке бизнеса. Именно баланс интересов субъектов-участников бизнеса и является гарантией его долговечности.

Конечно, можно пренебречь интересами одного из партнеров, обвести его вокруг пальца. Предположим, кто-то из людей, сотрудничающих с вами, неверно рассчитал свою прибыль от совместной деятельности, а вы сделали вид, будто ничего не заметили. Ну и что толку? Пройдет несколько месяцев, и ошибка всплывет.

Партнер выяснит, что ему невыгодно такое сотрудничество, и выйдет из бизнеса. Разрушится вся цепочка, которую вы создавали. Вы потратили уйму времени и сил, а ваш бизнес рухнул. Вам придется все строить заново: искать новых партнеров, отстраивать новые технологические цепочки. Вы потеряли время, заработали совсем немного денег, и вот вы с вашей хитростью стоите опять в самом начале пути.

Если же вы работаете на тех же принципах открытости, честности, взаимной выгоды и доверия к партнерам, что и я, то через год ваше дело наберет еще большие обороты. Все партнеры будут довольны бизнесом. Между вами установятся дружеские, уважительные отношения, вы получите наслаждение от бизнеса. Ну и самое главное, через год вам не нужно будет начинать все сначала. Наоборот, вы сможете сделать большой шаг вперед. В конечном итоге такая политика принесет вам гораздо больше пользы и, естественно, денег, чем любая хитрость.

Вернусь к воспитанию детей и повторю: личный пример - главная воспитательная сила. Я наблюдаю за своей маленькой дочкой, она абсолютно все копирует! Я подошел и похлопал жену по пле-

чу, дочка подбежала и своей маленькой ручкой сделала то же самое. Жена берет тряпку, что-то вытирает, дочка сразу же повторяет ее движения. Кристина подмела осколки разбившейся чашки, только отнесла на место веник, Лизонька тут же берет этот веник, который в два раза выше ее, берет и тоже что-то метет.

Чего можно ждать от ребенка, у которого перед глазами пример пьющих родителей? Ничего хорошего. Потому что с самого детства он начинает копировать все, что они делают. Если дома скандалы, ненависть, злоба, атмосфера вражды, родители постоянно оскорбляют друг друга, а еще того хуже, дерутся, - чему может научиться ребенок? Что он запомнит из своего детства? А ведь ранние впечатления всегда самые сильные.

Если родители бездельники, с утра до ночи смотрят телевизор или просто ничего не делают, то ребенок подсознательно перенимает их модель поведения. Как сказала одна женщина-академик: «Меня воспитывала полоска света ночью под дверью кабинета отца». Совершенно справедливо! Личность формирует повседневная атмосфера семьи, поведение родителей, их реакции на окружающий мир, друг на друга и на тех, кто их окружает. Часто дальнейшая жизнь детей - слепок с родительской семьи.

Очень важно отношение родителей к своим детям. Ни в коем случае нельзя забывать, что перед вами личности, а не игрушки, не марионетки, всем в жизни обязанные вам. Часто вижу родителей, которые относятся к детям именно так. Особенно грешат этим бабушки и дедушки. Как будто ребенок - это игрушка, в которую можно играть, и он потом обязан возвращать эти игры взрослым, развлекать их.

Я считаю, что такое отношение к детям преступно, ведь ребенок - это самостоятельная личность со своей жизнью. Как-то я разговаривал со старшей дочерью, ей тогда шел пятнадцатый год. Я сказал: «Давай срочно делать то-то и то-то. Предпринимательская деятельность, рынки...».

Она мне очень спокойно и твердо сказала: «Папа, у меня своя жизнь, не все могут быть такими, как ты, и не все хотят такой жизни, как у тебя. Я хочу жить своей головой. Пусть я повторю твои ошибки, но это будет моя жизнь!».

Я, конечно, горячо по-отцовски начал возражать: «Кристина, да это неправильно! Ты должна делать так-то и так-то, чтобы пойти

дальше, чем я, чтобы сделать еще больше». Она возразила: «Папа, а ты все делал, что тебе говорил дед? Ты повторил его жизнь? Ты всегда следовал его советам?».

И вот тут я остановился и поразился тому, что этот маленький человек, моя дочь, которую я все еще считал несознательным ребенком, так разглядел суть дела: действительно, у меня своя жизнь. Я всегда жил по-своему. Да, мне родители дали тепло, любовь, но жизнь-то моя, она ни в коем случае не похожа на их жизнь, она даже очень сильно отличается. Так какое я имею право что-то навязывать своему ребенку?! Диктовать свои взгляды, свои представления о жизни? Это же совершенная глупость!

И тогда я согласился с Кристиной. Я мечтал, что она будет финансистом или экономистом, но она захотела совсем иного. Я глубоко уважаю ее выбор: каждый должен сам прошагать свою дорогу. Я помню, как-то сказал ей: «Кристина, вот поступишь в лучший университет мира, и я тебе куплю маленький автомобиль». Кристина ответила: «Папа, я сама себе куплю автомобиль. Для меня гораздо важнее процесс создания самой себя, а не покупка автомобиля. Не переживай, я сама добьюсь всего в жизни». Этим она вновь меня поразила: ведь я точно так же думал в детстве, точно так же говорил, что я сам всего добьюсь, и мне не нужна богатая невеста, обеспеченные родственники, я сам добьюсь всего в жизни и буду этим гордиться.

Пройденный мною путь, пусть пока еще короткий, но очень интересный и насыщенный, я бы не променял ни на какие богатства мира. Более того, став отцом, видя разнообразные отношения между родителями и детьми, сравнивая то, что мои родители дали мне и к чему стремятся другие родители, я пришел к выводу - самое главное не дом, не автомобиль, не признание и власть, а удивительное наслаждение делать самого себя.

Самое главное - добиваться всего самому. Ни в коем случае материальное не является главной целью. Мне жаль детей сегодняшней российской элиты, которым все достается без труда: лучшие университеты, дорогие автомобили, шикарные квартиры. Но они напрочь лишены возможности создавать самих себя. Главная ценность для личности - это преодоление, каждодневный труд, победы, падения, творческий поиск, ушибы, шрамы.

Маленькие собственные победы несравнимо ценнее самых

роскошных подарков, доставшихся легко. Помню, как я купил свой первый автомобиль. Это была самая непрестижная модель - «ВАЗОН», которому было одиннадцать лёт, совершенно ужасного желтого цвета, но для меня это до сих пор самый дорогой автомобиль. Благодаря ему я стал свободен: мне не нужно было больше ловить такси, стоять по полчаса, ожидая, кто меня подберет. Из-за лысой резины в гололед я несколько раз улетал в кювет, чудом остался жив, спасла меня какая-то невероятная сила, но этот автомобиль был дороже, чем все «Мерседесы», «Вольво», «Линкольны» вместе взятые.

Запомнилась мне и вторая моя машина - новая переднеприводная «девятка». Это был верх блаженства. Но никакого уже не было восторга, когда я пересаживался на «Мерседес», «Вольво», «Фольксваген», представлявшие последнее слово автомобильной техники. Уже такого счастья не было. А ведь когда автомобиль достается в подарок ко дню рождения, дети никакого счастья не испытывают: незаслуженно полученное благо или награда, я думаю, работают не в плюс, а в минус.

Я счастлив, что всегда жил своей жизнью и что родители зарядили меня мощной энергией любви, благодаря которой я всего добиваюсь в жизни сам. Я счастлив, что моя старшая дочь тоже сама хочет добиться всего. Для меня это очень серьезный повод гордиться ею и испытывать неподдельную отцовскую радость.

ДОБРЫЕ И ЗЛЫЕ ДЕНЬГИ

Многие люди хотят унижить деньги, с иронией называют их «капуста», «бабки»... Великое не унизишь. Деньги- гениальное изобретение человечества. Мне иногда кажется, что именно деньги, а не правительства управляют миром. Из категории сугубо экономической, условной и неживой они превратились в господ над людьми. Общество опутано невидимыми нитями, а люди - марионетки, пляшущие по велению денег.

Не у каждого человека есть дом, зато денежки мы расселили надежно: кошельки, сейфы, банки - банкнота к банкноте, все посчитано, любовно разглажено, разложено по ранжиру... Деньги - это кровь экономики, всеобщий эквивалент и платежное средство, его величество капитал, бюджет государства, зарплаты, пенсии, пособия...

Любая административная система - это деньги. Предприятие, стройка, ферма - деньги. Политические партии, выборы - деньги. Банды головорезов и наркодельцов - тоже деньги. Войны - борьба за рынки и опять же - за деньги!

Все стоит денег. С рождения и до смерти мы живем под звон металла или шуршание бумажек и, похоже, становимся заложниками собственного изобретения.

В мире моего детства у этих презренных бумажек не было такой власти над людьми. Во всяком случае, там, где я родился и провел молодость. В нашей бедной рабочей семье мы знали только обычные советские рубли, которых всегда не хватало. Кредитные карты, курсы валют, учетные ставки, доллары, йены, фунты были для нас чистой абстракцией.

Мы весело шагали в первомайских колоннах. С трибун нам помахивали такие надежные, свои в доску, партийные и советские деятели. Каждый из нас был уверен в завтрашнем дне и точно знал, что не умрет с голоду, что всегда может рассчитывать на поддержку государства. Старики спокойно уходили на пенсию. Медицина и образование были бесплатные. Спортивные и художественные занятия тоже ничего не стоили. Эта удивительная, призрачная, незабываемая страна под громким названием СССР воспитала миллионы таких же ребяташек, как и я.

Нашей семье приходилось достаточно туго. Родители на всем экономили, во многом себе отказывали, чтобы накормить и одеть меня и брата, чтобы куски получше оказались в наших тарелках.

Я подросток, и такая жизнь перестала устраивать меня. Одежду я донашивал за братом и горевал, что на мне все такое немодное. Вещи были старые, латаные-перелатанные золотыми руками моей мамы. В старших классах я испытывал жгучий стыд. Другие ребята уже наряжались, высшим шиком были кроссовки «Адидас» и американские джинсы. Я чувствовал себя человеком второго сорта, и мне, крайне честолюбивому юноше, было очень горько. Я знал, что не могу себе позволить даже то, что для других уже не роскошь. Были, конечно, свои детские радости: рыбалки с отцом, прогулки всей семьей, походы...

Однако я видел: у нас дачи, машины, да много чего нет! Пока я был ребенком, мы ни разу не ездили на море, не то что за границу. В детстве я знал только таежный поселок Ерофей Павлович да доблестный город Тольятти, мое второе место жительства.

Особенно неприятно было в начале учебного года: мои друзья расписывали поездки, покупки, развлечения. Мне же похвалиться было нечем, ведь все лето я валял дурака на улице с такими же сорванцами, и больше ничего.

Многие в те времена на такие вещи внимания не обращали. Но во мне уже в раннем возрасте поселилось страшное честолюбие. Я скрежетал зубами, видя нашу бедность. Мне казалось, что лучше бы я вообще не родился, чем так унижаться.

На всю жизнь запомнил, как надменно вели себя сынки руководителей, дети заведующих магазинами и базами. Они жили совсем неплохо, пристроившись к разным кормушкам. Сама система была несправедливая - распределительная. Во власти одного человека казнить или миловать, выделять или не выделять, а это неминуемо порождало коррупцию, кумовство, взяточничество. На нижних ступеньках социальной лестницы с этими порождениями порядков шла борьба, а верхние эшелоны власти и тогда жили припеваючи, безнаказанно нарушая закон.

Честолюбие - мощная движущая сила, но в то же время и страшная боль. Особенно если тебя угораздило родиться в семье, близкой к самым низам общества. Еще мальчишкой я дал себе слово, что лучше умру, но не буду жить позорной жизнью. Однако как добраться до верха? Особенно мучительно я переживал нужду, когда женился.

Первый раз я женился скоропалительно, сделав предложение Любе через несколько дней после знакомства. И вот уже живем в 12-метровой комнате, которую нам выделили родители в своей квартире. У нас была складная кровать моей конструкции и нашего с отцом производства. Одним движением она складывалась и становилась меньше в полтора раза. Самодельными были сборный шкаф и стол-трансформер, который из обычного письменного стола превращался в полку. Покупным был только небольшой шифоньер.

Спустя десять месяцев после свадьбы появилась Кристинка и, стало быть, детская кроватка. Представьте всю эту мебель всего лишь на двенадцати квадратных метрах. Свободное пространство существовало в виде узкого прохода. Мы не шагали по нему, а протискивались, что-нибудь задевая боками.

Уставали и я, и Люба ужасно. Мы оба были студентами. Я еще и работал в нескольких местах, чтобы прокормить семью. Помню, как-то раз пришел с работы около часа ночи. У Кристинки прорезались зубы, она не могла заснуть, плакала. Люба была уже вконец измотана. Мне пришлось взять ребенка на руки и укачивать почти до утра.

Я сильно устал на работе. Непрерывное баюканье ребенка усыпляло в первую очередь меня. Задремав, я в тесном пространстве нечаянно ударил малышку головкой о шифоньер. Сон мигом слетел, я очень испугался, страшно переживал, но, слава Богу, все обошлось. Но жилось нам действительно нелегко: не было возможности ни отдохнуть, ни просто нормально полежать.

Аппетит у меня был волчий, но выбор продуктов и блюд не отличался разнообразием. Основой меню была собственная картошка. У родителей был участок. Весной мы помогали его обрабатывать, осенью собирали урожай. Я ненавидел это занятие, но оставить отца без помощи не мог.

Мать хлопотала у плиты, но особых разносолов не было. Иногда мы ели просто картошку с селедкой и радовались жизни. На столе всегда был черный хлеб, который любим до сих пор. Когда мои родители жили шесть лет во Франции, я им обязательно привозил как желанный гостинец пару буханок черного хлеба, шматок соленого сала, пакет простых карамелек и других дешевых конфет. Я вез все это туда, где магазины ломаются от всевоз-

можных деликатесов, где на каждом шагу рестораны один лучше Другого. Вот что значат вкусы, которые формируются с детства!

В студенческие годы я мечтал съесть кусок хорошего мяса. Но купить его было невозможно. Оно шло, в первую очередь, в детские сады, заводские столовые, а в магазинах продавалось с черного хода, по знакомству. Из мясных продуктов в продаже была колбаса - «Докторская», «Диетическая», «Русская», и она была для нас лакомством.

Нужда для честолюбивого человека - непрекращающееся страдание. До сих пор неприятно вспоминать один позорный эпизод: я был вынужден продать фамильную ценность. Ее мне подарили бабушка с бабушкой. Это было все, что осталось от наших предков по линии матери - воронежских предпринимателей и купцов Соловьевых: маленькая иконка на фарфоре, наподобие медальона, в золотой оправе. Да простят меня мои предки, но я должен был позаботиться о семье.

Помню, как мучительно давалось мне решение о продаже. Расстаться с этой фамильной реликвией было и унижительно, и больно. Это происходило накануне праздника Восьмого марта. Я не мог нарушить семейную традицию и не подарить жене букет цветов. Подросшей Кристинке нужна одежда, да и на жизнь денег не было совсем.

В среде, в которой я жил, конечно, не было антикваров, которые могли бы по достоинству оценить эту вещь. От продажи я выручил всего пятьдесят пять рублей - наверное, реликвия стоила гораздо больше. Получилось, что я сделал самые дорогие в своей жизни покупки: букет цветов для жены, одежду для дочери и продукты домой. Цена их непомерно высока - память предков.

Нынешнему молодому поколению этого не понять. Но, поверьте, мы жили в такой стране, где не было возможности зарабатывать большие деньги и быть тем, кем можешь и хочешь. Слишком много ограничений.

Теперь у молодежи есть возможность начинать трудовую деятельность с раннего возраста. Я восхищаюсь ребятами, которые моют машины или полы, работают официантами в «Макдоналдсе» или где-то еще. Мне они намного симпатичнее, чем изнеженные сынки новой знати, которые разъезжают на дорогих машинах в обществе томных красавиц. В мальчишках, которые все начинают

с нуля, смывают с автомобилей грязь посиневшими на морозе ручонками, я узнаю молодого себя.

Я готов был браться за любую работу. За любую, но не криминальную! Спасибо моей семье, дедушке и бабушке, отцу и матери, что дали мне в жизни верные ориентиры. Я никогда не помышлял встать на зыбкую дорожку преступлений. С детства усвоил, что это очень плохо - позор, тюрьма, смерть.

Счастье преступников очень короткое. Годы за колючей проволокой, водка, наркотики, болезни сокращают их век. Криминальная романтика, жизнь в наркотическом полусне, в почти животном состоянии никогда не привлекала меня.

Я работал в нескольких местах и научился зарабатывать приличные деньги по сравнению с теми, кто трудился на одной работе. Позже у меня возникли неплохие доходы в клубе восточных единоборств «Будо». Но этого было мало, чтобы вырваться из нищеты.

Я уже тогда много денег вкладывал в свое будущее, в образование и жил мечтой о другой жизни. В крохотной комнате, в которой было трудно повернуться, представлял себя на яркой, интересной работе, большим руководителем, лидером. Я - на белом коне впереди огромного войска.

Я добился своего: стал абсолютно другим человеком. Я богат, счастлив, здоров. Я сам себя сделал, создал свою жизнь, свою семью, свою великую компанию. Личным примером, трудом, тренингами, знаниями, книгами помог тысячам людей изменить их жизнь к лучшему.

Глубоко сочувствую тем, кому сегодня тяжело. Эти люди так же, как я когда-то, пытаются вырваться из ада нужды, презрения, неудовлетворенного честолюбия. Моя книга - гимн вашим усилиям, работоспособности, упорству. Я глубоко вас уважаю! Неважно, сколько вам лет - семьдесят или двенадцать, вы обязательно добьетесь всего, к чему стремитесь!

В юности все было против меня. Ничто не предвещало успеха. Но огромное желание вырваться из лап нищеты породило и мои героические усилия, и я наперекор всему победил!

Я не считаю, что богатство и бедность - два обязательных полюса, что достаток немногих обусловлен нищетой множества. Я изучал теории, по которым обществу необходимо социальное дно. Мол, порядок стоит на том, что массы людей боятся упасть в

эту мрачную яму и усердно работают потому, что их подгоняет страх. Удобная ширма для толстосумов, которые распоряжаются капиталами лишь себе в угоду, удовлетворяя свои животные инстинкты. Существование подобного дна позорно. Прозябание миллионов порядочных, сильных людей во многих странах ничем не оправданно.

Считаю, что полюс нищеты в мире должен быть уничтожен. Никакой роковой необходимости в нем не существует. Убежден, что в каждом бедном человеке живет Рокфеллер. В любом неудачнике, затюканном бедностью и бесправием, живет великий человек!

Хорошо помню тот момент, когда на меня свалилось богатство. Этому предшествовало полное безденежье. Я конструировал линию по производству хрустящего картофеля и тогда еще не знал, что предварительно нужно было составить бизнес-план с финансовой раскладкой. Просто все, что зарабатывал в клубе «Будо», я вкладывал в линию, даже до дома не доносил. Расходы возникли такие, что тренерские деньги не могли их покрыть.

И тогда, твердо зная, что безвыходных положений не бывает, я решил создать источник финансирования, издав книгу по каратэ. В то время бушевал книжный бум, литература раскупалась мгновенно, а книг по единоборствам на рынке вообще не было.

Вчетвером с моими друзьями-спортсменами мы написали текст, подготовили его к печати. Книга действительно принесла огромный доход. К тому же я доказал литературной комиссии, что это авторская работа, и получил неплохие скидки по налогам.

Мы с Ольгой, нашим главным бухгалтером, приезжаем в отделение банка, обслуживавшего наше предприятие. По ее звонку сумма уже была приготовлена к выщаче. И вот начинается процесс. Ольга пересчитывает пачки - новые 10-, 25-, 50-рублевки с изображением Ленина. Они не помещаются в окошке кассы, и я складываю их в мешок из-под удобрений, рассчитанный на полцентнера аммиачной селитры. Набиваю один мешок этими тугими, будто спрессованными брусками, но это еще не все, Ольга считает и считает пачки. Я бросаю их во второй мешок и пребываю в легкой прострации.

Когда наполнилась и эта емкость, я взвалил мешки на плечи, словно в них была картошка, оттащил к машине и пристроил на заднем сиденье. У меня и мысли не было о какой-то охране, секретности. Первым делом я довез Ольгу до ее дома.

Она улыбалась, цвела. Это был и ее заработок: я всегда делюсь с людьми, которые рядом со мной. Я радуюсь вместе с ними, и чем больше отдаю, тем приятней праздник^ Иногда моим соратникам кажется, что это не вполне заслуженное вознаграждение, вроде, слишком много. Но тем сильнее ощущение общей радости, восторга, эйфории!

Мешки я заташил домой. На удивление, в квартире никого не было. У меня появилась редкая возможность побыть наедине с собой. Дело было зимой, уже смеркалось, стояла пасмурная, мерзкая погода. Я подумал, что предел мечтаний сейчас - чашка горячего кофе и сигарета. Прошел на кухню, приготовил напиток смоляной густоты, сел на табуретку, закурил и уставился на мешки, которые приволок за собой.

Никакого восторга. Я говорил себе с удивлением: «Ты же добился своего, стал богатым. Ты можешь купить сейчас хоть двадцать машин и десять шикарных квартир, у тебя может быть все, что захочешь. Можешь поехать в сказочные города, на самые дорогие курорты. Ты стал богатым. У тебя миллион, даже в пересчете рублей на доллары!».

Я не падал в обморок от счастья. Пачки банкнот были остро нужны для завершения проекта. Они не были самоцелью, у меня не было страсти к накопительству. Наверное, если бы я увлекся набиванием купюрами очередных мешков, то забросил бы линию и издал что-нибудь еще. Но деньги были всего лишь инструментом для достижения моей мечты - создать первую в СНГ линию по производству хрустящего картофеля.

Конечно, я очень надеялся на то, что с большими деньгами жизнь моя сразу же станет полнее, интереснее, что я, наконец, вдохну полной грудью. Может быть, я не прыгал от восторга потому, что всегда был уверен в результате. И вот он появился, что само собой разумеется. Ведь эту кучу денег я не в лотерею выиграл!

В душе у меня была грусть и даже разочарование. Почему? Я же столько лет мечтал о богатстве, хотел вырваться из нищеты, скрипел зубами и проклинал несправедливую долю...

И вдруг я как-то по-особому понял много раз слышанную поговорку: «Не в деньгах счастье». Я стал миллионером, но ничего в моей жизни не изменилось. Я курил сигарету за сигаретой, сыпал в кипяток растворимый кофе и все больше поражался тому спокойствию и безразличию, которые царили в душе.

А если бы сейчас передо мной было не два мешка, а десять, что-то изменилось бы в моем настроении? Нет, ответил я себе. А если бы вся квартира была забита деньгами, да что квартира - весь подъезд! Нет и нет!

Деньги не делают нас счастливыми. Они только увеличивают наши возможности творить добро, строить великие компании, больницы, университеты, помогать старикам и детям-сиротам.

Кто-нибудь, возможно, скажет: «А, лицемерит! Когда я заработаю миллион, буду визжать, прыгать, радоваться. Я стану совершенно другим человеком: счастливым, уверенным, красивым, гордым!».

Повторю: ничего не изменится. Лишь вокруг вас станет больше подхалимов, дорогой мишуры, небескорыстной любви и деланого уважения. Позаботьтесь, чтобы не поехала «крыша», те же самые деньги вас не погубили. Помните, о бывалом, много испытавшем человеке говорят: прошел огонь, воду и медные трубы.

Сравнительно легко пройти огонь и воду. Я и мои ученики много раз это делали. Но из тысячи предпринимателей, может быть, только один преодолевает медные трубы. Нелегко сохранить уважение к людям, к каждому человеку на земле, когда достигнут быстрый финансовый успех, пришли известность, слава. Нелегко поддержать желание интенсивно работать, развиваться, становиться все более совершенным, добрым, сильным.

Когда мои студенты спрашивают, что есть деньги в моем понимании, я говорю о двух категориях. С одной стороны, это двигатель и коммуникация хозяйства. Деньги приводят в движение фабрики всего мира и стимулируют творческий труд миллиардов людей. Деньги соединяют атомную электростанцию и «Макдоналдс», который кормит нас прекрасными гамбургерами. При посредничестве денег ученый, создавший вакцину против гриппа, встречается с больным: тот придет в аптеку, купит ее и будет меньше болеть.

Деньги соединяют в единое целое массу разных субъектов: изобретателя, производителя, транспортника, банкира, охранника, бухгалтера, рекламщика, продавца и, наконец, вас, уважаемый господин потребитель. В социальной сфере деньги означают новые школы, спортивные сооружения, детские дома, университеты, больницы, дома для престарелых. Я, предприниматель, для которого прибыль является призом, венцом моей деятельности, пою торжественную песнь таким деньгам.

Но есть и другая категория денег. Купюры выглядят так же, и покупная способность не отличается. Только используются они так, что из инструмента добра превращаются в орудие убийства. Они не приносят удовлетворения своим обладателям - им, как скупым рыцарям, всегда мало их сокровищ. Для них монеты и бумажки - главная цель в жизни. Ради них эти люди готовы совершить преступление - казнокрадство, предательство, даже убийство.

Жизнь этих несчастных представляет собой сущий ад, но они этого не замечают. Они уже через час могут забыть о смерти отца и устроить постыдную дележку наследства. В час скорби над могилой они устраивают потасовки, спорят с адвокатами и нотариусами. Такие деньги - зло, за которое придется платить огромную цену не только им самим, но и их детям, внукам.

Но и для таких людей есть выход. До пятидесяти лет Дэвид Рокфеллер был фанатичным скупердяем, который коллекционировал бумажки под названием деньги, создавая одни компании и поглощая другие, разоряя конкурентов. Он был самым жестоким воином на капиталистическом рынке и обожал, любил деньги, как прекрасную женщину. Он мог часами любоваться ими, перекладывая, гладил. Деньги были его главной страстью в жизни, и он стал самым богатым человеком планеты.

В пятьдесят лет миллиардер вдруг очень сильно заболел: у него выпали все волосы, даже ресницы, перестал работать желудок, он мог питаться только человеческим молоком. Всемогущий хозяин жизни внезапно оказался на пороге смерти.

Рокфеллера спасло то, что в этот трагический момент он вспомнил о душе, задумался о смысле жизни и начал заниматься благотворительностью. Забыв о своей скупости, стал помогать людям, строить больницы. К Рокфеллеру вернулось здоровье, и он прожил почти до ста лет!

Я горжусь тем, что сделал много добрых дел и за всю жизнь не обратил во зло ни рубля, ни доллара. Теперь мне нужны миллиарды. Они ведь будут, мысль материальна, и послужат благу не только моему, но и многих людей.

В свое время меня поразил Эндрю Карнеги. В девятнадцатом веке он был богатейшим человеком на земле, владельцем железных дорог, сталелитейных заводов в Америке и Европе. После смерти в его рабочем столе нашли записку. Это была программа

действий великого миллиардера, принятая им еще в молодости: «Первую половину жизни буду зарабатывать деньги. Вторую - тратить их на добрые дела.»

В память о себе он оставил 4320 библиотек во многих странах мира. В позапрошлом веке это был единственный источник знаний и образования. Он построил много университетов, крупную онкологическую больницу в Китае и много других больниц. После смерти в сейфах Карнеги не нашли денег. Все они были розданы людям и потрачены на добрые дела.

Великий Кодак, имя которого несет известная фототехника, в случае болезни звал к себе не врача, а бухгалтера и лихорадочно выписывал чеки университетам, больницам, домам престарелых.

Это великие примеры. Но можно пойти дальше этих гигантов. Помоему, не стоит ждать второй половины жизни или, тем более, какого-то несчастья, чтобы творить добро для окружающих. В качестве доброго дела я решил сделать богатыми и счастливыми миллионы людей, предлагая им свое партнерство, философию, этику и технологии бизнеса.

Мои миллиардерские цели не связаны с ростом личных потребностей. Они остаются на прежнем уровне. Я и сегодня не признаю блестящую мишуру высшего общества. Я никогда не покупал драгоценности. Равнодушен к изыскам автомобилестроения. В доме моем нет ни одного предмета роскоши. На руке у меня нет дорогих часов. Бывает, целый год хожу в одних ботинках, изнашивая их чуть ли не до дыр.

За модой я никогда не гнался. Раньше на это не было средств, а теперь я выше глупой атрибутики успеха. Она нужна тому, кто в другом себя выразить не в состоянии. Не вижу смысла платить за какую-нибудь обычную, на мой взгляд, куртку, рубашку или галстук в десять раз больше только потому, что они носят имя «великого» дизайнера. Я ношу вещи, а не громкие имена их создателей.

Мне не важно, что является предметом бизнеса. Меня заботит то, в какой атмосфере работают люди, с каким настроением, реализуются ли их способности, счастливы ли они. Я хочу доказать, что быть добрыми и внимательными друг к другу даже в финансовом плане намного выгоднее, чем грызться, интриговать, ставить подножки и жить в аду.

Я много раз замечал: менять деньги на добрые дела не только отраднo и приятно, но и рентабельно. Кажется, отдаешь людям последнюю копейку, и вдруг на тебя сыплется золотой дождь, огромное богатство. Да не оскудеет рука дающего! В этой библейской фразе нужно видеть прежде всего прямой смысл.

Я раздал очень много денег, получая от этого наслаждение. Мне больше нравится помогать людям без посредничества благотворительных фондов, как говорится, из рук в руки. Очень люблю делать подарки. Восторг, радость, слезы на глазах - это и мои эмоции, мое счастье. Я никогда не рассчитываю на благодарность, на какие-то ответные жесты. От этого мое счастье только возрастает.

Я раскрою одну тайну. Это секретное и очень сильное упражнение «Стань богатым!». Не важно, что сегодня дела ваши плохи и вы по уши в долгах. Пусть у вас нет образования, пусть вы живете в забытом Богом городке, пусть вам очень много или совсем мало лет, пусть у вас есть проблемы со здоровьем, все это - не главное. Создайте миллион в вашем сознании - и он обязательно станет реальностью!

Упражнение предельно простое и предельно важное. Прекратите думать о том, чего у вас сегодня нет, чего не хватает. С утра до ночи думайте о том, чего вы хотите добиться в жизни, о заветном миллионе. Каждый раз перед сном, когда вы закрыли глаза, но еще не заснули, и ваш мозг находится в пограничном состоянии между сном и явью, включайте всю свою энергию, сосредотачивайтесь и представляйте, что вы уже заработали свой миллион.

Вот он - лежит перед вами: в виде чека, кредитной карты, выписки из банковского счета или стопки наличных, - выбирайте, что вам удобнее и милее! Представьте его в виде яркой, рельефной картинки, ощутите фактуру бумаги, запах, цвет, вес множества десятитысячных «кирпичиков»!

Затем сосредоточьтесь на том, на что потратите свой миллион. Если на особняк, то в деталях, в цвете, в ощущениях представьте, каков он внешне, сколько в нем комнат, где находится - в Москве, Париже или Сочи. Мысленно прогуляйтесь по комнатам - осмотрите мебель, картины, ковры.

Распоряжайтесь и дальше своим виртуальным миллионом - помогайте людям, делайте дорогие подарки, покупайте автомобиль, яхту, отправляйтесь в волшебное путешествие...

Очень важно делать это упражнение каждый день. Становитесь миллионером в мечтах, ведите себя как миллионер, живите с приятными чувствами обладателя миллиона.

Самое удивительное, что от вас не требуется никаких усилий, кроме работы воображения. И чем ярственнее будут эти картины с цветом газона, узором ковров, запахом нового автомобиля, чем чаще вы будете переживать наслаждение от траты своих денег, тем быстрее придут реальные результаты.

Как только вы обманете сознание нищего, больного, усталого человека и ощутите себя богатым, здоровым, счастливым, - благодарите Бога, вы - миллионер!

В этом-то и парадокс: вам плохо, тяжело, но каждый вечер перед сном вы рассудительно, по-хозяйски тратите до последнего цента или копейки свой миллион. Самый большой враг вашего богатства - это негативное представление о себе, низкая самооценка. Если вы заиклитесь на том, что у вас нет никаких предпосылок, вы больны, несчастны, вам не под силу изменить жизнь, вы запускаете программу неудачника. Печальные думы о плохой жизни, несчастной стране, об отсутствии возможностей делают вас пленником собственных представлений, и как бы вы ни работали, сколько бы ни копили, никогда не станете богатым.

Делая это упражнение, употребляйте и прием НЛП - нейролингвистического программирования. Научитесь увеличивать картинку вашего богатства в два раза, как будто вы смотрите в видоискатель фотоаппарата и приближаете изображение. Затем сделайте картинку своего счастливого будущего в два раза ярче. А потом представьте, что вы - мощный магнит, и притягивайте свое светлое будущее, в котором вы уже давно живете, как миллионер.

Упражнение «Стань богатым!» изменит к лучшему вашу жизнь, повлияет на судьбу ваших детей, внуков и далеких потомков.

ДЕЛАЕМ РЕКЛАМУ

Реклама - особая, удивительная категория экономики. Без нее мои успехи в бизнесе просто невозможно представить. Более того, на всем протяжении карьеры предпринимателя она поднимала, растила меня.

Это не просто отрасль, это целый мир, цивилизация. Ныне люди рождаются, живут и умирают под бодрые призывы срочно купить, заказать, попробовать очередную чудесную новинку. Телевидение, радио, газеты, журналы, Интернет - все изобилует рекламными объявлениями, требующими от нас с максимальной скоростью открывать кошельки. Еще до появления на свет теперешние дети становятся их адресатами: будущие мамы и папы с помощью рекламы выбирают родильные дома, покупают детское приданое, игрушки...

Но так было не всегда. В 1990 году, когда я пришел в бизнес, мои представления о рекламе были очень смутными. То же самое могли сказать и все другие новоявленные предприниматели. Не было практики, не было книг, преподавателей. А потребность в рекламе была.

Я тогда работал на Волжском автомобильном заводе мастером и без отрыва от производства открыл клуб восточных единоборств «Будо». Открыть-то открыл, но как известить людей, что они должны, обязаны записываться в мой клуб, иначе моя деятельность закончится, не начавшись? Как это сделать, если весь рекламный бюджет - месячная зарплата мастера?

Я сбегал в универмаг, купил пачку бумаги, карандаши, фломастеры и засел за рекламные объявления. От многократного переписывания придуманный мною незатейливый текст запомнился на всю жизнь:

«Дорогие друзья! Приглашаю всех желающих научиться самообороне, стать сильным защитником своей семьи на занятия клуба восточных единоборств «Будо», школа «Шатакан». Занятия проводит опытный тренер».

Я написал и расклеил сотни объявлений и с волнением стал ждать результатов моей первой рекламной кампании. Через несколько дней реклама сработала, при этом люди пошли совершен-

но разные - от детей до пенсионеров. Я очень волновался, не повернут ли они назад. На собрании первой группы я с трепетом начал рассказывать будущим бойцам 6 том, чему я их научу. Через пару минут у меня отлегло от сердца. Я увидел, что людям интересно меня слушать, что все они завтра же придут на занятия. Выходило, что в незатейливом рукописном тексте содержалась вся необходимая информация!

Плату за членство в клубе я установил небольшую: 15 рублей в месяц со взрослого и 10 рублей - со школьника до пятнадцати лет. Тем не менее, этих денег хватало, чтобы оплатить аренду спортзала, покрыть все другие затраты и сделать необходимые отчисления в один из технических клубов при Тольяттинском горкоме комсомола.

Как только в моих руках оказались какие-то деньги, я стал думать о продолжении рекламной кампании, чтобы как можно больше людей узнало о существовании клуба.

В то время еще не было и намека на изобилие множительной техники. Ксероксы были только на самых крупных предприятиях. Они стояли в отдельных комнатах с металлическими дверями, и доступ к копированию был строго по списку, утвержденному директором. Первые персональные компьютеры с тихоходными матричными принтерами только-только появились. Они были предметом престижа, служили украшением кабинетов и использовались исключительно для игр, тогда еще очень примитивных.

Мне пришлось воспользоваться дедовской технологией - трафаретом. Так я поступал еще в детстве: вырезал на плотной бумаге бритвенным лезвием нужные слова, накладывал на гужную поверхность, а потом проходил по прорезам губкой с нитрокраской.

Я нашел подходящего художника, который работал на стройке. Судя по перегару и колоритнейшему сизому носу, он был большим любителем выпить. Стало быть, мы договоримся! Я соблазнил его огромными по тем временам деньгами, выдав авансом 25 рублей за несколько трафаретов.

Игра стоила свеч! Я делал гигантский шаг вперед от объявлений на небольших листках, которые я писал от руки с утра до ночи, к красочным афишам во весь лист ватмана. Но, честно говоря,

отдав деньги мастеру кисти, я с ними на всякий случай попрощался. К сожалению, творческие люди в России, если они под хмельком, чаще всего не выполняют своих обязательств.

Однако этот художник-строитель оказался мастером от бога и мог творить и в подпитии. Явившись в назначенный срок, я был несказанно удивлен. На каждое изображение он сделал не один трафарет с фигурами бойцов в кимоно, а целых четыре, по числу основных цветов. Сегодня бы сказали, что он выполнил цветоделение. Поочередно накладывая трафареты на лист и нанося краску нужного оттенка, можно было получить четырехцветное изображение.

Хорош был и сам рисунок: спортсмен в прыжке или, лучше сказать, полете наносил удар противнику. Внизу красовалась надпись: «Приглашаю! Клуб «Будо».

После обычных листков с рукописным текстом эти цветные объявления показались мне верхом совершенства. В этой эйфории я всю выручку от первой группы потратил на ватман - закупил две сотни листов. Я был на седьмом небе: клуб нравился людям, они приводили туда своих родственников, знакомых. С помощью цветной рекламы на ватмане я с легкостью набрал еще пять групп по пятьдесят человек.

Все получалось как по волшебству. Для формирования очередной группы хватало двадцати пяти - тридцати ярких плакатов. Один школьный спортзал уже не вмещал всех желающих. Я арендовал еще несколько помещений, использовал и актовые залы, и холлы. Граждане Тольятти валом валили на занятия боевыми искусствами. Для настоящих энтузиастов место не играет роли, главное - горячее желание, новые идеи и хороший тренер.

Плакаты взорвали город, как бомбы! И кто все это сотворил - полупьяный художник, вооруженный обычным ножом и четырьмя банками гуаши!

Обязанности распределялись так я покупал ватман, отвозил моему живописцу, и он тут же в четыре приема наносил на листы краски. Но мысль творца не спала, и он стал покрывать объявления лаком. Я был в восторге, ведь гуашь была нестойкой - то выгорит на солнце, то смоеется дождем. Плакаты долго не висели. А с лаком, который стоил копейки, они служили в три-четыре раза долъ-

ше! Более того, объявления стали гораздо привлекательнее, эффектнее: у них появился приятный блеск, краски стали глубже, за манчивее. " »'

Но вот я завоевал это пространство бизнеса, и мне в нем стало тесно. Захотелось большего. Стремление к прогрессу, развитию заложено в природе человека: познавать, двигаться вперед, расти. Это ярко проявляется еще в младенческом возрасте. Я смотрю на свою малышку Лизу и поражаюсь: какая фантастическая сила влечет это крохотное существо из уютной колыбельки навстречу неизвестному! Она делает страшные усилия, подтягивается, перелезает через край, хотя для нее там, внизу, - настоящая пропасть. Но кроха с невероятной настойчивостью, с полными восторга и удивления глазами ползет в неведомое с единственной целью - познать мир, освоить свою территорию, все пощупать, потрогать, попробовать на зуб. Глядя на Лизу, я понимаю, почему человечество, еще по-настоящему не накормив себя, тратит огромные деньги на изучение и освоение Космоса. Нами движет все то же неистребимое желание познавать мир: что там, на Марсе, Юпитере, в другой галактике?

Эта страсть ведет и меня. После первых успехов я захотел расширить дело, набрать целую армию бойцов, подготовить много тренеров, ведь один я мог одновременно вести не более пяти групп...

Следующий мой шаг в рекламе - обращение к районной и городской газетам. Я вновь без чьей-либо помощи написал страстное, искреннее объявление, руководствуясь исключительно своей интуицией и логикой. И я опять попал в точку, реклама принесла ощутимые плоды. Людей ко мне в клуб приходило все больше и больше, вплоть до того, что спрос наконец превысил предложение: не хватало тренеров. Но это только усиливало ажиотаж

Я уже готов был начать рекламную деятельность и в эфире, но в то время в Тольятти еще не было ни частных радиостанций, ни кабельного телевидения.

Мой первый опыт в области рекламы дал мне очень многое. Я почувствовал себя предпринимателем, убедился, что при страстном желании можно и без стартового капитала сделать очень мощный рывок. При этом мой кошелек наполнился, и возможности возросли во сто крат. Хорошо, что я с самого начала взял вер-

ный тон и сделал свою первую рекламу правдивой, искренней. Где бы я был, если бы наполнил ее преувеличениями, невыполнимыми обещаниями!

В дальнейшем я всегда исходил из того, что вкладывать время, мыслительные способности, деньги в рекламу необычайно выгодно: получишь во много раз больше, чем отдал. Я сначала думал, что рискую, когда при первых признаках успеха нового дела вкладывал весь первый заработок в рекламу. Если не хватало своих денег, добавлял заемные. Но быстро убедился, что риска здесь - никакого, и что это - безошибочный ход. Я это утверждаю с полным знанием предмета, проведя множество рекламных кампаний, в том числе шесть всероссийских и международных.

Я давно познал тайны рекламного воздействия на людей, стал мэтром, ко мне обращаются за консультациями множество коллег-предпринимателей. Но я не превратился в холодного профессионала и не желаю этого. Я и сегодня занимаюсь рекламой с удовольствием, с трепетом и жаром начинающего, и в моей душе живет восторг от того первого ватмана с замечательным трафаретным рисунком...

На следующую ступеньку предпринимательства я ступил как руководитель кооператива «Пландем». Название отражало наши большие амбиции: «Планируем делать миллионы». Но на деле мы были крошечным предприятием. Моя команда состояла из пяти человек, включая двух совместителей, работавших на полставки. А вокруг - масса крупных государственных заводов и фабрик, гигантский ВАЗ, огромный химзавод. Ресурсы их и наши были несопоставимы.

Как выделиться? Как привлечь к себе внимание? Как заработать хорошую репутацию? Я чувствовал, что от решения этих проблем зависят темпы развития нашей компании. Интуиция и мой первый опыт в рекламе подсказывали, что именно на зарабатывание авторитета нужно положить все силы и средства.

Теория создания имиджа была в нашей стране белым пятном. Как быть: у нас нет денег - у госпредприятий их полно, у нас штат пять человек со мной - у них тысячи работников? Мы жаждали быстрых побед и отвергали медленное, постепенное развитие в течение десятилетий.

Мы могли полагаться только на смекалку, изобретательность, дерзость. С этим ресурсом у нас было все в порядке. Мне пришла в голову замечательная идея сделать йосителем рекламы городской транспорт - троллейбусы, крупно написав на них название компании. Рекламы на щитах, транспортных средствах в городе еще не было вовсе. Это необычное действие заметят все.

Конечно, надписи на троллейбусах не помогут продавать наши линии по производству чипсов на рынках СНГ. Но, обратив на себя внимание, мы изменим отношение к нашей компании. Ее название будет известно всем: банкирам, к которым мы придем за кредитами, специалистам, которые захотят у нас работать, партнерам, органам власти, потребителям.

В то время в стране шла перерегистрация кооперативов в малые предприятия. Ни в коей мере не отказываясь от планов делать миллионы, я назвал наше малое предприятие «Дока». Так в разговорной речи именуют сметливых, понятливых людей, знатоков своего дела. На переговоры с руководством троллейбусного управления я послал Валерия Васильевича Матвейчука, моего партнера и друга. Прежде он работал начальником троллейбусного парка и был в той среде своим человеком. Это было важно: многое в то время делалось не за деньги, а по знакомству. Кроме того, Мат-вейчук вообще великий дипломат - уговорит кого угодно. Он вернулся со словами: «Пару троллейбусов нам раскрасят. С нас - две бутылки коньяка». Мы мигом отправили отзывчивым транспортникам то, что с нас причиталось - помню, это был молдавский «Белый аист», и процесс пошел.

Получилось лучше некуда! Среди обычных серо-голубых машин наши выделялись свежими яркими красками - белой, красной, зеленой. Поверх названия «Дока» красовался элегантный зеленый листочек. Все это было настолько ново и вызывающе, что недели через две о нас заговорил весь город. Так, благодаря инициативе и двум бутылкам «Белого аиста» с нами познакомились восемьсот тысяч человек! Мы бросили вызов всем предприятиям Тольятти!

Этими двумя троллейбусами мы воздействовали не только на окружающих, но и на себя. Моя маленькая команда стала другой, неизмеримо сильнее. До этой рекламы люди видели себя работниками маленького, незаметного предприятия с очень небольшим

бюджетом. И вдруг оно выросло до гигантских размеров, став в глазах горожан, отцов города, включая мэра, самым большим в Тольятти и всей Самарской области.'

На глазах выросли и мои соратники. Каждый стал весомее, солиднее, наполнился гордостью за свое предприятие, ощутил себя важной персоной.

Только ради того, чтобы повысить самооценку, увеличить масштаб своей личности, стоит тратиться на рекламу, даже отдать последние деньги. Это обязательно окупится! Изменив собственное сознание и отношение окружающих, вы легко привлечете инвестиции, найдете надежных стратегических партнеров, примените новые технологии и методы работы.

Силу рекламного воздействия центральной печати мне помог узнать случай. Судьба свела меня с корреспондентом газеты «Аргументы и факты->, и я рассказал ему о том, какое замечательное оборудование мы выпускаем. Как раз мы испытывали новую линию по производству чипсов. В газете появилось мое небольшое интервью, возымевшее феноменальный эффект. В адрес «Доки» пришло пятнадцать тысяч писем!

Мы всей командой ходили на почту и забирали корреспонденцию мешками. Я установил дневную норму: каждому прочитать по пятьдесят писем, при необходимости подготовить ответы. Люди уносили эти письма домой и занимались ими всей семьей.

Впрочем, писали не столько потенциальные заказчики, сколько простые читатели «АиФ», посчитавшие нужным одобрить нашу деятельность. Помню, мы получили письмо от народного артиста СССР Вячеслава Тихонова. Для нас это было чудо, откровение. Сам великий Штирлиц прочитал заметку о нашем оборудовании для производства хрустящего картофеля и сообщил нам о своей солидарности!

Мы налегли на производство. В машиностроении важен серийный выпуск продукции, иначе изделия окажутся «золотыми». Сдали на склад около сотни линий, и наши деньги кончились. К тому же приближался срок возврата банковского кредита. Ситуация отчаянная!

Обзвонили известных нам потенциальных потребителей, которые, как мы надеялись, были готовы немедленно закупить заме-

чательные линии. К сожалению, их готовность куда-то пропала.

На выпуск ста комплектов оборудования, поглотивших все ресурсы «Доки», ушло несколько месяцев. Все это время мы наивно полагали, что стоит нам кинуть клич, как заказчики встанут в очередь, деньги хлынут потоком и мы бодро двинемся дальше. Вместо этого начался кризис сбыта. Мы были сражены наповал.

Надо было срочно что-то делать. Я снова пошел на поклон к банкирам и на кредитные деньги купил по целой полосе в самых популярных всероссийских изданиях: «Аргументах и фактах», «Комсомолке», «Известиях», «Труде» и «Огоньке».

Я придумал оригинальный ход. Представьте черно-белый рисунок: молодая супружеская пара под зонтиком. Они обнимаются, оба в осенних пальто. Внизу текст: «Наконец-то мы с тобой стали богатыми, купив оборудование компании «Дока». Это сделало счастливой нашу семью. Теперь мы можем купить все, о чем мечтали».

Сегодня вряд ли удастся разместить такую рекламу. Специалисты объявят ее алогичной, нарушающей каноны. Но она дала потрясающий эффект! Правда, он, как всегда, проявился не сразу - пока газета дойдет до всех уголков страны, пока люди напишут письма...

Мои сотрудники протестовали против нового займа - дескать, мы и без этого увязли в долгах, зачем взваливать на себя еще более тяжкий груз! Я возражал, доказывал, что останавливаться нельзя, надо форсировать события. Ведь судя по большому числу откликов на интервью, наша деятельность заинтересовала многих. Надо выявить тех, кто может реально купить уже выпущенное нами оборудование.

Других вариантов просто не было. Оставалось идти напролом, рисковать, сметать на пути все препятствия, карабкаться по отвесной стене, срывая ногти. В этом состоянии появляется невиданная энергия и происходят чудеса.

С замиранием сердца ждем. Проходит день - тишина. Два - ни одного звонка. Три дня - ни звука. В офисе повисла мертвая тишина, все ходили, не поднимая глаз. Если бы пролетела муха, ее жужжание показалось бы грохотом реактивного самолета.

Через неделю начал вибрировать и я сам, ведь прежде письма начинали поступать именно на седьмой день. Некоторые начали упрекать меня вслух. Я терпел, хотя таких умников я недолюбли-

ваю: сами рисковать бояться, сидят в уголке, а при виде неудачи товарища качают головой: «Я же говорил, что ничего не получится, а ты не послушал меня».

Чем длиннее пауза между публикацией и приходом первых заявок, тем больше радость победы. Когда нервы зазвенели от напряжения, на наше оборудование обрушился фантастический спрос. Сто линий разлетелись мгновенно. Мы сформировали огромный портфель заказов и сразу же удвоили производство оборудования.

На начальном этапе бизнеса реклама в печати была моим важнейшим инструментом. Я много раз решал сложнейшие проблемы и испытывал чувство триумфа, когда вопреки кризисам, неблагоприятным обстоятельствам на меня проливался золотой дождь. Понял я и пределы возможностей газет и журналов: реклама в них после нескольких повторений теряет свою эффективность.

Вполне закономерно я обратился к телевидению с его фантастической аудиторией. Создание первого рекламного телеролика было чудом, прорывом в неизведанный, блестящий, волшебный мир.

Очень быстро я убедился, что с рекламной раскруткой в электронных СМИ надо поторопиться. Стоимость минуты эфира в то время даже на первом канале была небольшая - около тысячи долларов. Но стоило вступить в игру крупным западным компаниям - «Нестле», «Кока-Кола», «Проктор энд Гэмбл» и другим, как цены тут же удвоились. Реклама дорожала быстрее любого другого продукта. В нее можно и нужно вкладывать деньги сегодня, сейчас, иначе затраты возрастут неимоверно. И я не ошибся: к двухтысячному году стоимость минуты эфира увеличилась в тридцать раз, и это далеко не предел!

Тот же Валерий Матвейчук свел меня с Николаем Русановым, кинорежиссером, переклочившимся на телевизионную рекламу. Хорошо помню знакомство, которое переросло в сотрудничество и дружбу на многие годы.

В Москву мы приехали поздно вечером, уже было темно. Стояла мерзкая зимняя погода, шел снег с дождем. Долго не могли найти нужный дом. А потом словно солнце засияло! Уже через несколько минут у меня возникло ощущение, что я знаю Николая давным-давно. Общаться с ним было очень легко.

Он предложил мне посмотреть свои работы и включил выдавший виды видеомэгнофон, большую редкость по тем временам. Честно говоря, я тогда еще не мог профессионально оценить его ролики. Это был мой первый шаг к телевидению. Собираясь в Москву, я даже не перелистал ни одной книги по телевизионной рекламе, поскольку этой литературы еще просто не было.

Оставалось полагаться на интуицию. Я чувствовал сердцем, что буду работать с этим человеком. Он воспринимал мои идеи на лету, и это было самым важным для меня качеством.

Мною овладела уверенность, что мы снимем замечательный ролик Так оно и вышло!

В будущем я убедился, что только так и надо подходить к творческим делам, что именно во взаимопонимании скрыта половина успеха. Поэтому я никогда не скрываю, а, наоборот, полностью раскрываю исполнителям свои замыслы. Готовясь к съемкам ролика, я собираю будущих участников процесса, от продюсера и режиссера до осветителя, и подробно рассказываю о нашей компании, излагаю идеи и планы, стараюсь передать мой душевный настрой, страсть к быстрому продвижению нового продукта. И только если вижу, что люди разделяют мои идеи, что они влюбились в продукт и их глаза загорелись, начинаю работать с ними.

Без этого жара и возвышенных чувств не может быть хорошей рекламы. Убедить потребителей способен только искренний человек, раскрывший им свое сердце. Именно это и приносит самый большой успех, дает фантастический результат.

Конечно, сейчас я обсудил бы и профессиональную сторону вопроса, потребовал сценарий, раскадровку, несколько вариантов текста, долго бы над этим размышлял. А тогда я сразу согласовал с Николаем дату съемок. Мы обязались сразу же выплатить аванс и прислать в Москву комплект оборудования и двух специалистов, чтобы показать все это в действии.

Настал долгожданный день. Я представлял, что Николай с помощниками поставит камеру и под стук хлопушки с надписью «дубль такой-то» быстроенько запечатлеет на пленке превращение картошки в хрустящие чипсы.

На самом деле русановская кухня оказалась намного сложнее. Сначала Николай удивил меня тем, что ролик будет сниматься но-

чью. Мол, только при искусственном освещении можно создать эффект сияющего солнечного дня. Ага, значит, лампы поставят, подумал я.

И вот я приезжаю на место действия, к кафе на Комсомольской площади, у трех вокзалов, и едва не падаю в обморок: огромное столпотворение! Арендованную торговую точку окружают огромные грузовики с дизель-генераторами, которые громко тарахтят и рычат. Толстые кабели тянутся от них к машинам освещения с мощными прожекторами на вышках.

Мне на ходу объясняют технологию того времени: телеролики снимают кинокамерами, а затем в Финляндии или Венгрии переводят изображение на видеопленку. Свет режет глаза, словно сварка, искрится во всевозможных отражателях. Приготовлениями занимается масса людей. Шум, гам, работники стараются перекричать шум работающих моторов. Сумасшедшее зрелище! На этом «пяточке» среди ночи действительно наступил яркий, солнечный день.

Снять предстояло следующее: ловкий, расторопный парень-актер играючи жарит чипсы, потом заканчивает работу, закрывает кассу, садится с юной красавицей на мотоцикл и уезжает. За мотоциклом, словно на буксире, тянется название нашей фирмы - «Дока».

Конечно, без проблем не обошлось. Одно приключение случилось почти по Булгакову. Когда наши механики монтировали оборудование, один из них забыл закрыть кран, через который из фритюрницы, разогретой до 180 градусов, потекло на пол кафе горячее растительное масло.

Наверное, на нашего парня подействовала съемочная суэта, прожектора, гвалт. Он отвлекся, и никто не заметил его оплошности. Только во втором часу ночи, когда все кафе утонуло в масле, мы сообразили, что произошла катастрофа. Из жаровни вылилось литров 35-40 ее содержимого, и линию запустить невозможно!

Где взять растительное масло в эту глухую пору? У трех вокзалов, как и по всей столице, круглосуточно продавалась только водка, а ночных супермаркетов с полным набором продуктов тогда еще не было. Николай позвал своего самогомышленого парня-москвича. Я дал ему денег, чтобы он срочно с любой переплатой раздобыл это чертово масло, иначе съемки сорвутся!

Он кинулся к машине и уехал, а мы приуныли - все по уши в масле, а линию запустить не можем. Но наш посланец совершил подвиг: меньше чем через час вернулся в кафе, нагруженный тяжелыми канистрами.

Наконец, звучит классическая команда «Мотор!», и ребята довольно быстро снимают сцены, когда артист, изображающий счастливого владельца нашей линии, ловко жонглирует картофелинами, а потом жестом фокусника высыпает готовые чипсы. На эту роль подобрали высокого парня атлетического сложения, с роскошными длинными волосами, который был просто обязан понравиться публике.

Все оказалось именно так, только замечательные волосы специалисты общепита нам потом поставили в вину: реклама, мол, хорошая, но заниматься приготовлением пищи с такой прической не положено.

А потом нужно было снять эпизод с шикарным иностранным мотоциклом. Найти эту диковину стоило больших трудов. В конце концов дорогостоящее и редкое транспортное средство нам дала на время милиция, прислав его в сопровождении сотрудника в погонах.

И вот красавец-актер закрывает кассу (камера фиксирует большую денежную выручку), элегантно оседлывает мотоцикл, девушка усаживается сзади...

Для успешного завершения съемок нужно было проехать несколько десятков метров, чтобы волосы этой парочки красиво затрепетали на ветру. Но парень до этого никогда не ездил на мощных импортных мотоциклах. Он крутанул ручку газа так резко, что заморское чудо взревело и поднялось на дыбы. Наездники полетели в одну сторону, а их машина - в другую. К счастью, никто не пострадал.

Однако бедный страж порядка, головой отвечавший за милицейское сокровище, был в отчаянии. Он кричал, что больше никого не подпустит к мотоциклу.

Между тем, ночь была на исходе. Нужно было торопиться. Толпа возбужденных, перепачканных маслом людей упрашивает милиционера разрешить сделать дубль. В ход идут все аргументы, включая деньги. Наконец, он сдается. Артисты лихо, как в первый раз, садятся на мотоцикл и уже потихонечку, на самом малом газу трогаются с места... Ролик снят!

Раннее утро. Съёмочная группа, ошалевшая от ночной работы, сворачивает свое хозяйство. Тут появляются хозяева кафе, видят полный разгром и лишаются дара речи. Больше всего их изумили лужи растительного масла. В их глазах читаю немой укор: и зачем только пустили в свое милое заведение этих варваров! Еще раз открываю бумажник, чтобы компенсировать причиненный ущерб и замять назревающий конфликт. Наверное, хозяева потратили не один день, чтобы привести кафе в прежний порядок.

Полный впечатлениями, я вернулся в Тольятти и погрузился в обычные дела. А отснятый материал начал жить своей сложной самостоятельной жизнью. Его увезли за границу, проявили, перевели на видеопленку, а потом, уже на родине, монтировали и озвучивали.

Готовый ролик Русанов прокрутил мне все на том же видавшем виды видеомагнитофоне. Реклама получилась очень яркой, глубокой и доброй. Замысел был реализован полностью. Я был на седьмом небе. Николай - тоже. Мы не сдерживали эмоций - вопили, смеялись, захлебывались словами.

После этой рекламы, прокрученной на нескольких каналах, объемы продаж оборудования увеличились в несколько раз! Я понял, что по силе воздействия на людей с телевидением не могут сравниться ни радио, ни газеты и журналы. Это настоящая магия и самая главная массовая коммуникация. В дальнейшем основные рекламные акции я проводил только на телевидении, а пресса, средства наружной рекламы, презентации играли роль поддержки.

Однажды я поймал себя на мысли, что мне нравится сам процесс создания телевизионной рекламы. Бизнес бизнесом, но еще очень важно, кто рядом с тобой. Каждый ролик - это невероятно интересная, содержательная работа в окружении ярких, талантливых людей, которыми мир телевидения необычайно богат.

Об одной очень успешной кампании я иногда думаю: лучше бы она оказалась посредственной, лучше бы не взволновала сотни тысяч людей! Но ведь сначала на горизонте не было ни облачка, и ничто не предвещало слепых ударов стихии.

Идея нового бизнеса была одновременно простой и грандиозной. Концентрация производства в бывшем СССР осуществлялась иногда вопреки интересам потребителей. Я имею в виду пищевую

промышленность, а точнее - огромные хлебозаводы. Они обслуживали большие территории, и уже сам радиус перевозок лишал людей возможности покупать горячий хлеб. И выбор был небольшой - ради высокой производительности оборудования выпускалось лишь несколько сортов хлебных изделий. Да и тех не хватало. Во многих населенных пунктах с продуктом номер один то и дело возникали перебои.

Вывод напрашивался сам собой: в дополнение к гигантам индустрии непосредственно в городских кварталах, поселках, деревнях нужно разместить тысячи и тысячи маленьких хлебопекарен. Тогда все желающие смогут покупать по утрам свежие, теплые булки. Кроме того, возникнет много новых рабочих мест. Целая армия мелких собственников - владельцев этих пекарен - начнет свой путь в бизнесе.

Я определил емкость рынка. На территории бывшего СССР требовалось не менее восьмидесяти тысяч комплектов оборудования для хлебопечения. Были хорошие виды на сбыт пекарен и за пределами СНГ. Значит, нужно наладить крупное производство в составе нескольких машиностроительных заводов.

Для решения этой масштабной задачи я решил привлечь средства населения. Я верил, что российский фондовый рынок получит быстрое развитие. Идея покупки акций и получения прибыли по ним была очень популярной. Но беда в том, что этим настроением и доверием населения раньше всех воспользовались нечестные люди - создатели неизвестных «пирамид».

Все телеканалы тогда были забиты бешеной рекламой жульнических АО, таких как «МММ», «Тибет», «Телемаркет», «Хопер-Ин-вест», «Властилина». Они морочили головы людей фантастическими дивидендами. Вспомним героев экрана Леню Голубкова, его брата-экскаваторщика Ивана и многих других персонажей, которые решали все свои материальные проблемы с помощью сказочных 750-800 процентов годовых от «МММ». Другие бессовестные дельцы обещали еще больше - тысячу процентов! Народ валом валил в «пирамиды». Первые «акционеры», как водится, получали серьезные деньги, и это подливало масла в огонь.

Любой нормальный предприниматель или экономист сразу мог сказать, что происходит тотальное надувательство. Как можно

гарантировать такие огромные проценты? Кто знает, что будет со страной, с экономикой через год, два, три? Даже если ты - гениальный бизнесмен, невозможно ручаться, что все будет именно так, как задумано. Я не мог понять, почему в эти грандиозные аферы не вмешивается правительство с его антимонопольным комитетом, комиссией по ценным бумагам, прокуратурой, судом?

Во всяком случае, это очень осложняло мои действия. Мне надо было дистанцироваться от жуликов и одновременно конкурировать с ними в телеэфире, не пользуясь их главным оружием - дутыми процентами. Борьба была неравной еще и потому, что в сравнении со строителями «пирамид» у меня было гораздо меньше денег на дорогостоящую рекламу. Уже существовало реальное производство: нужно закупать металл, комплектующие, платить зарплату рабочим и т.д. Тем не менее я поставил перед собой трудную задачу: продать 49 процентов акций компании «Дока-хлеб», увеличить оборотные средства, продвинуть на рынок пекарни.

Рекламный бюджет составлял тогда 350 тысяч долларов. Для телевидения это были уже очень скромные деньги. Но не зря говорят, что в умелых руках даже палка стреляет. В целях экономии средств я решил совместить два вида рекламы. Каждый ролик должен был продвигать не только акции, но и само оборудование. Таким образом, 350 тысяч долларов сработают как 700 тысяч, а это уже кое-что!

А далее эта сумма удесятирилась благодаря необычайной выразительности ролика. Сюжет, придуманный Николаем Русановым, отличался гениальной простотой, которую я поначалу принял за примитивность. Наш акционер, в роли которого выступил замечательный актер Юрий Чернов, намазывает на хлеб толстый слой красной икры. Большая икринка падает на пол, а жирный кот от нее отворачивается.

Я не люблю икру - как красную, так и черную. Может быть, еще и поэтому ролик не произвел на меня большого впечатления. Единственное, что я спросил у Русанова, где это он нашел такого уникального кота, который воротит нос от икры? Оказалось, котик икру обожал, но перед съемками его так закармлили этим деликатесом, что он на него не мог смотреть.

Именно эта реклама взорвала информационное пространство, как мощнейшая бомба. Образ заевшегося кота подействовал на телезрителей гораздо сильнее, чем все голубковы, вместе взятые. Он вызвал настолько сильные ассоциации с успехом, достатком, что многие люди поверили в наше дело без лживых обещаний космических процентов.

Рекламная компания со смешным бюджетом обратила внимание россиян и граждан других стран СНГ на ценные бумаги компании «Дока-хлеб» и пекарни, которые она производила. В огромном числе городов возник ажиотажный спрос на наши акции. Люди выстаивали за ними длинные очереди, обменивали на них свои приватизационные ваучеры.

Я иногда думаю: лучше бы мы сняли посредственный ролик, меньше было бы акционеров, не столь ужасной была бы катастрофа. В то благословенное время мне, как и многим людям, в том числе крупнейшим западным аналитикам, казалось, что самые трудные годы реформ в России позади, что впереди - только подъем, только лучезарные горизонты.

Не думайте, что я стоял над схваткой, играя привлеченными деньгами. В компанию «Дока-хлеб» я вложил абсолютно весь собственный капитал - все, что я заработал ранее. Лично мне принадлежал пятьдесят один процент акций. Для крупносерийного выпуска пекарен мы приобрели и переоснастили в Тольятти и Оренбурге три крупных машиностроительных завода.

Мы готовились выпускать пекарни десятилетиями. На самом деле у нас в запасе был только один год! Машиностроение страны стояло на пороге страшного кризиса. В 1994 году государство практически убило отрасль, резко отпустив цены на энергоносители. Началась цепная реакция удорожания всего и вся, инфляция вознеслась к небесам. За год главный материал пекарен - нержавеющей сталь - подорожал в пятнадцать раз, ставки по кредитам возросли до 300 процентов годовых. Спрос на наше оборудование упал почти до нуля - рынок рухнул.

Но и за этот очень короткий срок мы успели очень многое - выпустили и реализовали более двух с половиной тысяч пекарен, многие из которых и по сей день действуют во всех уголках СНГ. При этом мы работали экономически эффективно, трепетно относясь к деньгам акционеров. Об особой ответственности

за каждый доверенный нам рубль я всегда предупреждал не только своих работников, но и всех партнеров. За первый отчетный год АО «Дока-хлеб» получило реальную прибыль - более миллиарда рублей, что было сенсацией для машиностроительной отрасли.

Примириться с падением столь успешно стартовавшего дела было невозможно. В один момент я, преуспевающий предприниматель со всероссийской известностью, стал неимущим. Заводы пришлось продать за бесценок. Но эти беды казались пустяком по сравнению с муками совести за десятки тысяч бабушек и дедушек, которые, потеряв в сравнении со мной сущие копейки - чаще всего по пять-десять долларов, утратили доверие к акционерным обществам, всей новой экономике, ко мне лично. До сих пор не зажила эта рана. Меня утешает лишь то, что я сделал все, что мог, и все мои соратники тоже боролись до последнего.

В качестве аварийной меры поддержания сбыта мы впервые использовали директ-мейл - прямую почтовую рассылку. Обратиться к телевидению я уже не мог: на спаде эта роскошь противопоказана. Я посчитал, что моими потенциальными покупателями являются малые предприятия. Мы раздобыли базу данных: в то время их насчитывалось в стране около двух миллионов. Понятно, что часть из них только числилась на бумаге, а многие действующие не планировали печь хлеб. Меня бы устроило, если бы сделало покупку даже одно из десяти тысяч предприятий.

Мы очень быстро организовали участок прямой рассылки, и за первые тридцать дней отправили более ста тысяч писем. Но и после этой лавины заманчивых предложений остановить падение сбыта не удалось. Экономическая катастрофа в стране разрасталась, и потребителям наши письма были нужны как мертвому - припарки.

Описать крестный путь невозможно, его надо пройти! Как жить и работать, если день за днем на тебя градом сыплются незаслуженные обвинения и упреки? На кого опереться, если ОТВеригу-лась большая часть друзей? Многие люди очень жестоки и с удовольствием подталкивают соскальзывающего в пропасть. Им нравятся, когда у удачливого человека что-то не получается, когда богатый становится бедным. «Высунулся - теперь получи по голове, так тебе и надо!» - рассуждает российский обыватель.

Я, однако, могу глубоко страдать, смертный грех уныния мне, к счастью, неведом. Стоя на пепелище машиностроения, весь в долгах как в шелках я принял неожиданное для многих решение выпустить под своим именем самую лучшую, самую популярную водку в России и СНГ. И, как всегда, думал не только о бизнесе. Я решил спасти тысячи соотечественников от отравления низкокачественными напитками и суррогатами, вернуть русской водке статус национального напитка.

Меня потрясли цифры: в 1995 году от употребления некачественной и поддельной водки погибли более сорока тысяч человек Почетные верхние полки магазинов заняли «Финляндия», «Абсолют», «Смирнофф». Наши водки, как бедные родственники, сиротливо жались на нижнем этаже.

Сам я к водке относился и отношусь негативно: не пью и другим не советую. Но масса людей не представляет свою жизнь без этого допинга. Все попытки ввести «сухой закон» у нас и за рубежом заканчивались неудачей. Еще свеж в памяти эксперимент, осуществленный при Михаиле Сергеевиче Горбачеве. Уже через год-полтора все поняли, что запрет принес скорее вред, чем пользу, поскольку резко возросло самогонарение, зародились наркомания, токсикомания.

Мыслилась грандиозная рекламная кампания, чтобы познакомить страну с новой водкой «Довгань». Однако мы попали в интересную ситуацию: через два месяца, с 1 января 1996 года, вводился абсолютный запрет рекламы алкогольных напитков на телевидении и в других средствах массовой информации, а новый продукт еще не был готов.

По всем канонам полагалось сначала разработать концепцию товара, запустить его в производство, и только с появлением образцов начинать рекламную кампанию. Но тогда вступит в силу запрет, и к телевидению не подступишься.

Как действовать: по правилам или согласно своему разуму, логике и страсти? Я всегда считал рекламу искусством. Если бы она была ремеслом, то, действуя по учебникам и инструкциям, без труда придешь к нужному результату. То есть соблюдай кулинарный рецепт, и пирог получится отменный.

Но слишком многое в рекламе зависит от вдохновения, творческого озарения. Инструкции писались разными людьми, в разных

странах и в разное время. Они отражают конкретное видение, конкретные ситуации и не могут быть догмой для всех. Тем более что в России культура рекламы только* складывается. Ее законы и процессы развития пока неизвестны даже всезнайкам, что бы они о себе ни думали.

Я пришел к выводу, что нужно, не дожидаясь образцов, запустить рекламу, донести до потребителей, что мы делаем для них очень важное дело.

После краха машиностроения оказались совершенно без денег. Средств не было не только на рекламу, но и на старт производства. Просить кредит в банке, которому я был и так должен, было бесполезно. Но другого источника не было, и я решил изменить настроение финансистов рекламным щитом, рассчитанным на аудиторию из руководителя банка и еще двух-трех человек.

Я знал, что наши замечательные банкиры ездят в банк одной и той же дорогой. На ней мы и разместили рекламную ловушку, деньги на которую собирали по крохам. Все делалось без разрешения властей, неофициально. Поскольку это был первый в истории Тольятти рекламный щит, то мы даже и не знали, к кому обращаться. Я рассудил, что в тюрьму нас за это явно не посадят, а возможный скандал как-нибудь переживем.

С помощью компьютера мы быстренько изобразили завлекательный натюрморт - бутылку водки, хрустальную рюмку, огурчики и помидоры и сделали дерзкую надпись: «Водка «Довгань» - лучшая в мире!». Близкой к реальности здесь была только этикетка, выдержанная в теплых тонах, поскольку первой планировалась к выпуску водка «Хлебная».

Затем нашли шабашников, которые сварили нам полноформатный - шесть метров на три - каркас, стойки и вкопали у дороги, ведущей к банку. В спешке щит получился слегка кривоватый, однако всем бросался в глаза, так как стоял на самом видном месте.

Мы рассчитывали, что первый и единственный в городе плакат возымеет желанное действие раньше, чем муниципальные власти разберутся с нашим своеволием.

Я выждал две недели, пока реклама водки примелькается руководителям банка, и пошел просить денег на выпуск лучшего в ми-

ре напитка. И чудо произошло: я получил кредит под совершенно невероятный проект, не отдав предыдущий долг...

Года через три я применил щиты как верное средство воздействия и на банкиров более высокого, транснационального уровня. К тому времени я уже точно знал, что газеты-журналы они не читают, телевизор не смотрят, но от наружной рекламы прятаться еще не научились.

Я решил разместить рекламу в единственном тогда международном аэропорту «Шереметьево-2», поскольку именно там начинались и заканчивались все путешествия интересовавших меня персон. Но когда я узнал расценки, у меня сразу испортилось настроение: сто пятьдесят, двести тысяч долларов в год за щит! Я, конечно, возмутился действиями монополиста, но мысли пробиться с рекламой к банкирским маршрутам не оставил.

Мне пришла в голову простая идея: изучить цены в западных аэропортах. Выяснилось, что там реклама в полтора-два раза дешевле, чем в «Шереметьево-2». И вот мы размещаем роскошные щиты и стенды в воздушных гаванях Женевы, Франкфурта, Праги.

Акция на родине не дала бы такого эффекта. Реклама выделялась, просто была по глазам, потому что была первой и единственной «ласточкой» из России. Я считал, что она воздействует на богатых путешественников в десять раз сильнее. Они видели в наших щитах и стендах знак немыслимой «крутизны» и не подозревали, что мы заплатили за них ровно в два раза меньше, чем это стоило бы в «Шереметьево-2».

Честно говоря, эта реклама напрягала и меня самого. Когда я прилетал в эти аэропорты, люди оборачивались на меня, просили автограф, обращались с предложениями, просьбами.

Но это - мелочи, поскольку щиты и стенды трех аэропортов Европы смягчили непробиваемые банкирские сердца. Эта реклама успешно работала на меня, на компанию еще пару лет, пока ее не сняли.

...А новый, 1996 год уже стоял на пороге. До введения запрета на рекламу алкогольной продукции оставался месяц. Я тороплюсь с рекламной кампанией. Иду один против всех. Команда категорически против риска. Ребят можно понять, они истерзаны неудачами. Все уже с полгода работают без зарплаты, некоторые перешли

на содержание жен, что доставило дополнительные муки. Всем кажется несусветной глупостью тратить огромные заемные деньги на рекламу несуществующего продукта!

Впоследствии я много раз убеждался, что соратникам кажется слишком большим любой рекламный бюджет. Конечно, осуществляя проекты национального и международного масштаба, люди понимают, что нужно раскошелиться. Но стремительный рост затрат на рекламу все же не укладывается в рамки обыденного сознания: в производство продукта подчас вкладывается и в пять, и в десять раз меньше, чем в его продвижение. Таков современный бизнес!

Стоимость рекламы постоянно возрастает. В 2001 году установлен новый рекорд цены минуты телевизионного эфира - 4 миллиона 200 тысяч долларов. Купила время по таким расценкам фирма «Бенеттон». Ее владелец - гениальный предприниматель Лучано Бенеттон проводит самые успешные рекламные кампании в мире.

Итак, команда настаивает на том, что все деньги надо вложить в производство водки. Я спору, доказываю свою правоту. Все против меня, но я не расслабляюсь. Наоборот, в моменты такого противостояния становлюсь вдесятеро сильнее.

Кто-то может подумать, что я, захваченный амбициозной гонкой, забываю о личных интересах и нуждах соратников. Это не так. Именно в минуты кризисов я острее всего ощущаю огромную ответственность за судьбы окружающих, за благополучие их семей. Я всегда борюсь за то, чтобы каждый в моей команде был богатым и счастливым.

Я чувствую, что иду по лезвию бритвы. Взвешиваю, исследую ситуацию, ищу единственный, спасительный шанс. Чувствую себя снайпером, которому для поражения цели дан лишь один патрон. У меня нет права на промах: надо непременно поразить цель, иначе погибнет все войско.

В решающие моменты я всегда выбираю путь, который дает хотя бы один шанс из миллиона изменить ситуацию к лучшему. Пусть до меня подобного не делал никто. Я сделаю попытку! Это не бравада, а мой теперь уже обычный, нормальный подход к управлению.

Конечно, можно вообще забыть о цели, но будет только хуже - придется жить ординарно, уныло. Да, девяносто процентов людей

на Земле живут именно так Они работают с утра до ночи, но всего лишь поддерживают существование и не могут дать детям нормальное образование, обеспечить старикам достойную старость.

Однообразная, предсказуемая жизнь не по мне, она хуже смерти. Дни без успеха, ярких впечатлений, без красоты и прелести мира, без славы, риска, страсти, побед, любви - это гниение. Смерть приходит один раз, а тут умираешь ежедневно. Прозябание для меня символизируют шесть слов на букву «п»: появился на свет, поел, поспал, пописал, покакал, помер. Ну, можно еще добавить седьмое - погулял.

И вот я как трезвый, расчетливый полководец с полным сознанием предстоящего риска даю сигнал к наступлению. И я верю в победу!

Звоню в Москву Русанову: «Коля, срочно вылетай! Работа пойдет по часам и минутам!». Рассчитываю ресурсы: у меня в руках полмиллиона долларов, тогда как приличная рекламная кампания стоит как минимум два с половиной - три миллиона долларов. Выход только один - недостающие деньги компенсировать умом, изобретательностью.

Пятьсот тысяч - это всего лишь десять минут эфира. Но я хладнокровно делю ничтожную сумму пополам и смело планирую две информационные атаки. Направление первой - ролики, другой - телевизионные передачи.

Одновременно напряженно думаю, как из малого сделать большое. Когда предельно концентрируешься на сложной задаче, мозг начинает работать со скоростью суперкомпьютера. Генерирую и оцениваю тысячи стоящих вариантов, и мне все больше нравится один неординарный ход: снимать очень короткие, пятисекундные ролики. С ними, купив пять минут, можно выйти в эфир шестьдесят раз!

Но это опять вопреки правилам. Любой специалист-рекламщик объяснит вам, что сначала положено отснять минутный или хотя бы 45-секундный ролик, затем погонять его в эфире недели четыре, чтобы зрители к нему привыкли. Далее самый запоминающийся фрагмент превращается в 15-секундный ролик и в этом виде прокручивается на соответствующем телеканале. А на пятисекундную кроху, считают знатоки рекламы, никто не обратит вни-

мания. К тому же за эти мгновения невозможно передать никакую связную мысль.

И Николай Русанов сразу оценил мою идею о пятисекундном ролике как несусветную глупость. Как я ни настаивал, он, словно заведенный, твердил, что это безумие, бред.

Активное сопротивление моего партнера и друга заводило в тупик В традиционном варианте я смогу выйти в эфир от силы пять-шесть раз. Это ничего не даст. Есть научное наблюдение: человек должен увидеть рекламу минимум двадцать девять раз. Только тогда она окажет нужное действие на подсознание, и покупатель импульсивно, неосознанно выберет рекламируемый товар. А чтобы средний телезритель просмотрел ролик двадцать девять раз, нужны многие десятки показов. Зрители ведут себя вовсе не так, как желают рекламодатели. Многие люди в начале рекламного блока переключают кнопки, смотрят «не тот» канал, а то и занимаются своими делами, совершенно забыв о телевизоре.

...Спорю с Русановым и час, и два. Он кипятится: «Не дам надеть глупостей! Не буду снимать этот ролик ни за какие деньги! Это бред, бред и бред! Забудь о пятисекунднике!».

Что делать? Иду на хитрость и спрашиваю Николая, какой самый короткий ролик он взялся бы снять. Он подумал и сказал: «Пятнадцатисекундный! Только за такое время можно передать людям минимальную информацию». Я соглашаюсь и одновременно прошу сделать из него лично для меня пятисекундную нарезку - ради чисто спортивного интереса. Мастер самодовольно улыбается и замечает, что как профессионал он может снять для меня что угодно!

Так, переведя разговор в плоскость чистого искусства и задев авторское самолюбие, я заставил зациклившегося на догме режиссера забыть об упрямстве. Я увидел, что его глаза зажглись, что ему интересно изготовить пятисекундник для демонстрации профессиональных возможностей. Главное, чтобы человек загорелся, тогда ему нипочем любые трудности!

И чудо свершилось! В самый короткий в мире ролик Николай вложил бездну смысла, море эмоций! ...Теплое летнее утро, торжественный восход светила над полем спелой ржи, волнующейся от ветра. И в миг это поле оказывается внутри бутылки из кристалль-

но-чистого стекла. Тут же поднимается, затопляя его, прозрачная жидкость, и горделиво всплывает изящная этикетка водки «Довгань». Николай расстарался и со звуком, очень удачно подобрав несколько тактов старинной русской народной песни.

Я был на седьмом небе: обнял Николая, расцеловал и без конца повторял: «Гениально! Молодец!».

Пятнадцатисекундный ролик я придержал и пустил в эфир короткую версию. Шестьдесят выходов - с этим оружием можно повоевать!

Почти всю вторую часть суммы я направил на рекламу новой водки в популярнейшей телепередаче «Что? Где? Когда?». Я воспользовался знакомством с основателем клуба знатоков, телевизионным мэтром Владимиром Яковлевичем Ворошиловым. Затея была необычной, дерзкой. Элитарный клуб: светские львы, интеллектуалы во фраках сверкают энциклопедическими знаниями. Если они и пьют крепкие напитки, то уж явно не водку. Но Ворошилов меня поддержал. Он увидел какой-то особый шарм в нарушении привычных представлений. Кроме того, ему очень понравились мои рассуждения о том, что пора нашу русскую водку поставить в ряд с французским коньяком, ирландским и шотландским виски, немецким шнапсом.

Как только мэтр сказал «да», я ощутил предвкушение близкой победы. Удача мне улыбалась: от деления каждая часть стала намного больше целого! Я даже подсчитал, что мой ничтожный финансовый ресурс от грамотного вложения вырос по меньшей мере в пять-шесть раз и стал конкурентоспособным.

Все сложилось как нельзя лучше. Дискуссия с Русановым и съемки ролика заняли не более двух недель, и первого декабря наш замечательный пятисекундик благополучно вышел в эфир. Рекламная кампания началась!

Но самой водки «Довгань» все еще не было: завод в Бутурлиновке только готовился к ее выпуску, чешские стеклоделы еще отливали особенные бутылки, финны делали картонные короба, итальянцы - винтовые колпачки, в греческой типографии печатались этикетки, в английской - защитные голограммы. Я не видел в этом трагедии - сомнений в том, что новый продукт состоится, не было никаких.

Правда, возникали разные коллизии из-за нехватки образцов для рекламных акций, но мы всегда выходили из положения. Зво-

нит вечером Ворошилов: «Срочно, сейчас же привозите вашу водку, начинаем съемки!». Но комплектующие только еще едут по дорогам Европы, и в нашем офисе в Москв*е, на двадцатом этаже бизнес-центра, начинается лихорадочное «народное творчество».

На бутылки с водкой, которые только что привез из Бутурли-новки Зинур Аюпов, Вячеслав Юдин и Юрий Овелько с помощью обычного канцелярского клея и полотенца наклеивают этикетки из пробной партии. В дверь случайно заглядывает дежурный из охраны бизнес-центра, видит «процесс» и решает, что здесь делают самопальную водку. Испуганно бормочет: «Работайте, ребята, работайте!», - и осторожно прикрывает дверь.

Далее ребята с коробками бросаются к лифту и вниз не находят ничего лучшего, как остановить «скорую помощь». Водитель, проникнувшись срочными задачами рекламной кампании, для быстроты передвижения включил сирену и «мигалку». К Нескучному саду, где базировался клуб «Что? Где? Когда?», машина подлетела, как на срочный вызов. Встревоженные «знатоки» высыпали к подъезду, все решили, что плохо с Ворошиловым. А из дверей с коробками вылезают Овелько с Юдиным и радостно сообщают: «А мы вам водку привезли!». У всех отлегло от сердца...

На съемках тогда произошло явление, в котором я увидел добрый знак. Ворошилов впервые испытывал спецэффект - огненный дождь. И вот что-то там недоучли, и все вокруг начало гореть и плавиться. Сверкающие, жаркие струи полились на наши бутылки и хрустальные рюмки. Хрусталь от адской температуры начал плавиться, а водка «Довгань» как стояла, так и стоит. Перст судьбы!

Еще одним корифеем, который взялся рекламировать новый продукт, оказался замечательный артист Юрий Владимирович Никулин. У него тоже был популярный телевизионный клуб, называвшийся «Белый попугай», с огромной аудиторией. В этом клубе собирались писатели-юмористы, комики, знаменитые люди, и был настоящий фейерверк уморительных историй, баек, анекдотов.

Как сейчас помню молниеносный экспромт Никулина. Прямо перед телекамерой он с артистическим смаком выпивает стопку нашей водки и назидательно произносит: «Лучше пить «Довгань», чем всякую дрянь!».

Юрий Владимирович был велик во всем: нарочно не придумаешь столь простой и мощный рекламный ход. Естественно, при-

меру всенародного любимица, приложившегося к новой водке, захотели последовать МЙССЫ ПОКЛОННИКОВ ПО всей стране.

Телевизионную рекламу мы поддерживали акциями в прессе. Я всегда выступаю за короткие, выразительные тексты и считаю, что яркий, красивый снимок предпочтительнее пространной статьи. Мы решили дать фотографии знаменитостей с водкой и другими продуктами марки «Довгань».

Стоит только поставить цель, как обстоятельства начинают работать на тебя. Ко мне обратился владелец крупной индийской компании, продававшей на территории России по франчайзингу косметику «Орифлейм», с предложением пригласить на паях для рекламных съемок топ-модель Клаудиу Шиффер. Мы договорились разделить затраты поровну и подписали контракт.

Индус не мог скрыть радости. Он, вероятно, думал, что обвел меня вокруг пальца, потому что модели мирового уровня всегда рекламировали кремы, духи и помады, а вовсе не крепкие спиртные напитки и продукты питания. Я на том же основании рассчитывал, что моя выгода будет намного больше. Русская водка в руках западной красавицы - это шок, значит, и дополнительное внимание людей. Необычный рекламный ход обещает большой эффект.

Клаудиа Шиффер прилетела в Россию, и начались съемки. Лучше всего супермодель получилась на пару с нашим сотрудником Вячеславом Юдиным, заведовавшим тогда рекламой. Мы потом шутили, что они созданы друг для друга. На первом плане находилась большая корзина с водкой и другими нашими продуктами. Марка «Довгань» на них просто бросалась в глаза.

Эту замечательную фотографию мы и разместили в самых популярных цветных изданиях, прежде всего в газете «Спид-инфо», бьющей рекорды по части тиражей.

Успех был феноменальный. Снимок приковывал внимание, люди разглядывали все детали, в том числе и содержимое корзины, связывая его с красивой, блестящей жизнью, которую ведут «звезды». Дорогостоящее приглашение мировой знаменитости оказалось сверхрентабельным. Вложения окупились десятикратно!

Общий эффект рекламной кампании превзошел самые оптимистичные ожидания. Моя идея, страстное желание выпустить уникальный продукт дошли до миллионов людей. Это была

вспышка молнии. Всего за месяц с ничтожно малыми деньгами мы создали первый отечественный бренд, «Довгань». На нас свалилось огромное число заказов со всех концов России, из стран СНГ. Через несколько месяцев объемы продаж нашей водки превысили реализацию конкурирующих напитков «Финляндия», «Абсолют», «Смирнофф», вместе взятых. Мы сделали продукт номер один в стране! Блестящая, чистая победа!

Масштабный успех - великая вещь. То, что раньше казалось абсурдным и диким, становится очевидно полезным. Если вы сегодня заведете разговор о пятисекундных роликах, то специалисты по рекламе уже не будут крутить пальцем у виска. Их применение вошло в практику. Очередь за теоретиками - осталось снабдить наш опыт научной подкладкой и включить в учебники.

Но раньше всех, естественно, результатами эксперимента воспользовался я сам и построил на пятисекундниках грандиозную рекламную кампанию. После кризиса 1998 года нужно было громко заявить о себе, поддержать торговую марку, всколыхнуть рынок, в первую очередь водочный. Я убедил инвесторов, что минимальный бюджет этой акции - полтора миллиона долларов, да и то при ставке на короткие ролики. Если этой суммы нет, лучше ничего не предпринимать. Деньги были выделены.

Препятствием была все та же статья закона, запрещающая рекламу спиртных напитков на телевидении. Само собой, мы могли беспрепятственно продвигать торговую марку «Довгань», общую для большого семейства продуктов. Кроме водки, в него входили сотни других товаров: масло, макароны, кетчуп, майонез, пельмени, чай, шоколад... Но как сделать акцент на запретном напитке?

Я думал об этом день и ночь, и однажды меня осенило. Мы помещаем в кадр этикетку несуществующей пока водки. Новая этикетка совершенно не похожа на прежние, так что никто ничего не заподозрит. А после рекламной кампании выпускаем в продажу продукт, оформление которого узнает каждый телезритель.

Оригинальную этикетку потом прозвали «погон» - очертаниями и размером она очень походила на элемент военной формы. Она предназначалась для красивой овальной бутылки, и все ее малое поле занимало слово «Довгань» в вертикальном расположении. «Погон» и вмонтировали во всю высоту кадра с правой стороны.

Пятисекундные ролики позволяли сделать четыре с половиной тысячи выходов в эфир – беспрецедентный рекламный натиск. Их хватит, чтобы разверстать по всем каналам на полтора месяца. Это очень хороший срок – не короткий и не длинный.

Чтобы эта масса рекламы не надоела людям и не произвела обратного эффекта, мы сняли шестнадцать разных роликов. Кроме этикетки-«погона», ролики объединял лозунг: «Довгань – праздник!», который мы придумали с учетом опроса населения: для большинства россиян водка ассоциируется с праздником.

Ролики изображали семейные события: юбилей, день рождения, свадьбу, новоселье... Съёмки шли глубокой осенью в собачий холод. Эффект лета создавали яркие светильники, наша легкая одежда и радостные улыбки. Радость была не наигранной. Все были уверены, что делается небывалое дело, и работали в приподнятом, боевом настроении.

Один из роликов мы снимали на природе, в лесу, под проливным ледяным дождем. От него только частично спасал хлипкий навес из полиэтиленовой пленки, поскольку более серьезная конструкция могла испортить кадр. Как только, в соответствии с сюжетом, мы пустились в пляс, из-под ног ударили фонтаны грязной, холодной воды. Казалось, дискомфорт полнейший. Но мы его не замечали, и в тот день был снят прекрасный материал.

Четыре с половиной тысячи выходов на всех каналах взорвали эфир. Я давно мечтал о столь мощном позитивном наступлении, ежедневно десятки раз вызывающем у телезрителей радостные, светлые эмоции, погружающем в атмосферу праздника.

Года через четыре после этой кампании в одном из магазинов я увидел плакат: «Довгань – праздник!». Он был выпущен для поддержки тех знаменитых роликов и не приелся, не улетел в мусор. Фантастическая работа!

...Когда мы переехали из Тольятти в Москву, я перетянул Николая Павловича Русанова к себе на штатную работу. Он возглавил управление рекламы в корпорации «Довгань – защищенное качество» и блеснул не только в производстве роликов, в чем ему не было равных, но и в сфере печатной и наружной рекламы, в организации презентаций, промоушен-акций.

Русанов был полон творческой энергии, дерзости, всегда отстаивал свои взгляды до конца. Он любил бешеную езду, как ребе-

нок, радовался мощной спортивной машине «Стелле», на которой метеором носился по Москве. Что-то было в нем лихое, пиратское, за что друзья дали прозвище - Флинт. К сожалению, в 1998 году его не стало. Для меня это была очень тяжелая утрата. После похорон я пролежал четыре дня, убитый горем, и остро ощутил, насколько он был мне дорог и близок

Последний ролик, который мы сняли с Николаем Павловичем, был посвящен рекламе батончиков «мюсли». Это была его лебединая песня, и сегодня все, что связано с этими съемками, кажется мне трогательным и символичным.

Что такое хлопья и батончики «мюсли», сегодня уже знают многие, если не все. А тогда этот продукт здорового питания был россиянам неизвестен, и продажи шли вяло. Мы решили дать рекламу батончиков на телевидении, подчеркнув их большую энергетическую ценность.

Николай предложил использовать для съемок один из аттракционов Парка культуры имени Горького - так называемую тарзан-ку. Любителя острых ощущений опоясывают парашютными ремнями и пристегивают к толстому резиновому канату, другой конец которого крепится к конструкции, напоминающей стрелу башенного крана. Стрела натягивает резину - и человек, словно камешек из рогатки, взлетает на высоту семнадцатизэтажного дома. И так несколько раз - вверх, вниз, пока не затухнут колебания.

В качестве «пилота» - главного героя ролика Русанов видел меня. «Представляешь, - убеждал меня Николай, - ты - во фраке и бабочке - откусываешь от батончика «мюсли», живенько так, экспрессивно говоришь: «Я получаю колоссальный заряд энергии!», -и улетаешь под небеса. А резинку мы потом на компьютере уберем!».

Идея мне, любителю приключений, оригинальных рекламных ходов, очень понравилась, и мы ударили по рукам. Как я потом упрекал себя в браваде, безрассудстве!

Мы приехали на съемочную площадку рано утром, когда в парке не бывает людей. Тарзанка выглядела вполне мирно. Я осматривал ее с любопытством, не подозревая, какие муки меня ждут.

Чтобы сделать полет «натуральным», решено было скрыть ремни под одеждой. Мне специально сшили фрак с аккуратной прорехой на спине для пристегивания резинки. А четыре мощных,

грубых ремня охватывали голое тело, причем один из них проходил точно между ног.

Я стою на площадке, вхожу в роль, улыбаюсь, вокруг прожектора, народ суетится, готовя меня к полету... Я не вижу отмашки Русанова, но чувствую, как резинка срабатывает. В ушах засветило, свет в глазах померк. Вдруг наступила тишина, вернулось зрение - это я завис в верхней точке и на мгновение почувствовал невесомость.

Я парю! Сверху все такое маленькое пруд в парке - как блюдце, люди - муравьи. Далеко внизу верхушки самых высоких деревьев. Фантастическое наслаждение!

Но тут же начинается снижение. У обычных клиентов тарзанки рывок внизу смягчает одежда - брюки или джинсы. А у меня заскорузлый ремень вонзился в голый копчик. К тому же силу удара увеличил мой немалый вес, зашкаливавший тогда за сто килограммов. Кожу с копчика мгновенно сорвало, срезало. Но сгоряча я ничего не почувствовал. Снова резинка натянулась, я опять взлетел. Так раза три, потом опустили стрелу.

Но поскольку это были съемки, до конца было далеко. Николаю в моем полете не понравилось положение тела. Он дал мне ряд советов и назначил новый дубль. Потом - еще и еще... На третьем дубле содранная кожа дала о себе знать, и я содрогнулся от адских мук.

Меня пристегивали к резине, камеры изготавливались к работе, я радостным голосом произносил заученный текст и взлетал над парком. Я уже не замечал окружающих красот, не наслаждался чудом невесомости, а все время с ужасом ждал рывка в нижней точке полета. Я подсознательно считал секунды: одна, вторая, третья, четвертая... На пятой ремень, как нож мясника, вонзался в меня, пытаюсь разрезать надвое.

Боль страшная, глаза вылезают на лоб, но я терплю: работу надо завершить, в съемки вложены большие деньги. И потом стыдно признаться, что больно, - вся съемочная группа смотрит на меня. Я обязан улыбаться и вновь с чувством провозглашать: «Мюсли» дают мне фантастическую энергию!».

После восьмого дубля я шепнул на ухо Николаю: «Все, больше не могу!». Из последних сил, сжав зубы, доковылял до машины. И потом еще недели две, пока на копчике не выросла новая кожа, хо-

дил, как моряк по палубе корабля. Один Русанов знал, в чем дело, и все время подсмеивался надо мной: «Это тебе за все мои мучения. Я еще что-нибудь пострашнее придумаю!». Но времени, чтобы осуществить эту шуточную угрозу, уже не было - его роковая черта была совсем рядом.

Отснятый материал был добротным. Ребята-компьютерщики полностью заретушировали резину, и потом даже специалисты не могли понять, где и как снимались эти кадры Любой и каждый на нашем месте создал бы имитацию полета в студии. Но подделка была бы заметна. А здесь все было натурально. Я ракетой несся к белым, кудрявым облакам, и моя одежда трепетала от огромной скорости.

Хочу еще раз подчеркнуть роль стратегии рекламной кампании. Удачный ролик или текст - это часть дела. Важно привязать рекламу к самым эффективным носителям, определить охват аудитории, число выходов, продолжительность акции и т.д.

На моих глазах многие предприниматели, особенно представители среднего бизнеса, пытались рекламировать свои продукты и фирмы, но успеха не добивались. На ветер выбрасывались немалые суммы. Причина была в том, что они не имели точного представления, сколько нужно ресурсов, чтобы довести до людей свою идею, создать и поддерживать запоминающуюся торговую марку.

Например, люди ставят большую цель - создать общероссийскую торговую марку. Для этого в нынешних условиях нужно выложить даже не миллионы, а десятки миллионов долларов и быть готовым к тому, что затраты окупятся не завтра. У многих заказчиков рекламных кампаний таких денег заведомо нет, поэтому за широким замахом следует булавочный укол - несколько выходов на второстепенном телеканале, десять-пятнадцать объявлений в журналах.

Единственное, что может эта акция, - потешить самолюбие авторов, поскольку они все-таки заявили о себе. Но масса потребителей этой потуги не заметит, а те, что заметят, очень быстро забудут. Я давно убедился, что на куцую рекламную кампанию вообще не стоит тратить деньги.

В этой сфере действует один очень важный закон: марка, продукт, фирма должны рекламироваться постоянно, интенсивно, чтобы охватить всю аудиторию. Рекламная кампания - локомотив, который тащит за собой сбыт товара. Не стоит обольщаться изве-

ственно чего-либо. Вы думаете, что состав набрал скорость и катится сам, но стоит прекратить подбрасывать уголь в топку, как он замедлит ход и через какое-то время замрет.

Судя по всему, очень многие наши предприниматели до сих пор слабо представляют механизмы рекламы. Однако незнание ее законов не избавляет от ответственности за судьбу продукта. Тем не менее, очень многие коллеги упорно передоверяют рекламные дела сторонним специалистам и фирмам. Сейчас их очень много.

Бизнесмен сидит в офисе, а к нему один за другим идут ходоки от рекламы и предлагают самые невероятные проекты с одной целью - вытянуть как можно больше денег. Обычно рекламные менеджеры оснащают свои бойкие речи множеством терминов, приводят цифры статистики, показывают диаграммы, графики. Они всеми силами укрепляют заблуждение, что это дело настолько специальное и специфичное, что в нем совершенно нельзя разобраться простым умом. Мало этого - в ход идут любые другие способы обольщения, в том числе подхалимаж. Видя перед собой корифея, ошалевший предприниматель соглашается на все.

Конечно, в рекламе есть научный аппарат, профессиональный язык, правила, методы. Но я уверен, что именно предприниматель должен и обязан принимать основные решения, а не передоверять это кровное дело другим.

Сто процентов гарантии, что профессионал предложит вам не принципиальное новшество, а стандартный, «проверенный» ход. Но ведь при повторении того, что уже делали другие, ни о каком прорыве, ни о каком чуде мечтать не приходится. В лучшем случае результат сравнится с предыдущим. Хочешь получить большой эффект - бери за рекламу сам, прокладывай нетореный путь, будь пионером, первопроходцем, изобретателем!

Это касается не только формы, видимой оболочки рекламы, но, в еще большей степени, ее содержания. Реклама для меня - живая сущность, в которую творец, то есть рекламодатель, должен вдохнуть душу, наделить страстью, гуманной философией, любовью к людям.

Я никогда не задавался целью, преувеличив достоинства продукта, «впарить» его доверчивым потребителям и получить сверхприбыль. Мною движет желание сделать жизнь людей лучше, красивее, интереснее. Не важно, какой я при этом продвигаю товар -

технологическое оборудование, продукты питания, книги, развлечения. Это мои подарки от чистого сердца, а прибыль, иногда весьма высокая, - закономерное следствие такого подхода, премия предпринимателю.

Потребитель - это бог, которому я служу. Меня переполняют любовь и уважение к нему. Я искренне им восхищаюсь. Во все, что предназначено ему, вкладываю светлую идею, сердце, духовную энергию, тепло.

Кто может донести до людей глубину моих чувств? Только я сам, возможно, мои ближайшие соратники, единомышленники, но уж никак не люди со стороны. Скажу еще категоричнее: любой наемный исполнитель заведомо не сделает того, что сделаю я. Чаще всего заказы на рекламу ищут не горячие и пылкие создатели, а маскирующиеся под них равнодушные клерки, в которых нет и сотой доли моей страсти, уважения и восхищения потребителями. Это в лучшем случае. А в худшем - придет человек с мелкой душой, маленькими, а то и кривыми мыслями, который никогда не увидит Бога в окружающих, который вообще не знает Бога.

Телевизионное «Довгань-шоу» - пример того, что не имело аналогов в рекламе ни по форме, ни по содержанию. На идею этого яркого представления - самого популярного зрелища на канале РТР в 1997 году, меня натолкнула... коробка шоколадных конфет под названием «Поле чудес».

Еще до того, как прочитать этикетку, я уже догадался, что телекомпания «Вид» таким образом пытается получить дополнительный доход от известной телевизионной игры. Я позвонил ведущему «Поля чудес» Леониду Якубовичу, давнему моему знакомому, и спросил, большую ли прибыль дает «Виду» выпуск товаров под маркой телевизионного проекта.

Оказалось, что похвалиться ребятам нечем: прибыль была очень небольшой.

Не дремали и другие «звезды» телевидения. Одни выпускали потребительские товары, другие - газеты и журналы, одноименные с известными передачами. Но и их не порадовал мерчендайзинг.

Я наблюдал интересный феномен: колоссальный рекламный потенциал самых лучших игр и передач не срабатывал в магазинах и газетных киосках, любовь миллионов зрителей не распро-

странялась на конфеты, пельмени и журналы. Явление претендовало на глобальный масштаб: вспомним разорение международной сети ресторанов «Планета Голливуд», которую создали такие яркие «звезды» американского кино, как Сильвестр Сталлоне, Брюс Уиллис и Арнольд Шварценеггер.

А что если сделать наоборот - прийти с товарным брендом на телевидение и создать под ним яркий эфирный продукт, например, развлекательное шоу... Я тогда разворачивал грандиозную программу производства и реализации высококачественных отечественных продуктов под очень смелым для того времени лозунгом «Покупайте российское!», и шоу могло дать серьезный рекламный эффект.

За несколько дней интенсивной работы идея стала реальной конструкцией. Я решил, что зрелищность «Довгань-шоу» обеспечит герой - представитель телезрителей, преодолевающий в ураганном темпе, за секунды или десятки секунд, различные испытания. Я воочию видел шустрого игрока, который совершает подвиги в специально построенном лабиринте* и демонстрирует не только силу и ловкость, но и смекалку. А в конце на сцену, как с неба, спускается на цепях выигранный автомобиль: аплодисменты, фанфары, счастье победы!

Но это лишь часть замысла. Я задумал вовлечь в игру абсолютно всех покупателей наших товаров и одновременно с суперпризом для героя лабиринта разыгрывать еще один автомобиль - для телезрителей, для всех потребителей. Этой цели идеально отвечали паспорта качества - специальные наклейки с моим го-логографическим портретом, помещавшиеся на все продукты компании для избежания их подделки. Одной из восьми степеней защиты являлись порядковые номера, так что каждой единице товара полагалась своя комбинация цифр. Эта нумерация оказалась золотым дном.

...Однажды по дороге из Великого Новгорода в Москву у нас угнали фуру водки «Довгань». Мы сразу вспомнили о паспортах качества, сделали запрос на завод и опубликовали номера пропавших бутылок в газете «Комсомольская правда». Похищенное милиция так и не нашла, однако и на рынках эта водка не появилась, поскольку риск разоблачения воришек был очень велик.

Я уже видел, как потребители дружно собирают паспорта качества со всех покупок и сверяют их номера с объявленной счастливой комбинацией. Все девять цифр сошлись - получаешь автомобиль. Но ифа на этом не заканчивается. При меньшем числе совпадений - от восьми до четырех - можно тоже рассчитывать на приз. Понятно, что при выпуске товаров миллионными партиями счет выигрышей по семи, шести и пяти последним цифрам пойдет на тысячи и десятки тысяч, а по последним четырем - на сотни тысяч. Вот это -охват! В качестве самой массовой награды мне виделась яркая фирменная футболка: один носит - сотни читают логотип компании.

Именно в студии «Довгань-шоу» я наметил разместить лото-трон, выдающий для обладателей паспортов цифры счастья. Именно их, одну за другой, и должен открывать герой в лабиринте, соединяя две игры в единое целое.

К реализации этих замыслов я подключил Игоря Якименко, теле-режиссера, знающего все тайны телевизионной кухни. Мы познакомились в клубе знатоков «Что? Где? Когда?», где он был после «деда» Ворошилова вторым человеком. Игорь вместе с группой молодых ребят из днепропетровской команды «Что? Где? Когда?» начинал серьезное занятие шоу-бизнесом еще в конце восьмидесятых годов. В 1989 году в Москве, в гостинице «Космос», знатоки провели первый международный конкурс красоты «Мисс очарование». Они так увлеклись конкурсами, что в том же году провели первый в Советском Союзе международный турнир по атлетизму на призы газеты «Советский спорт» и так далее. Игорь Якименко загорелся идеей супершоу.

Мы трудились с ним круглосуточно, создавая невиданное зрелище. Сами разработали конструкцию лототрона, вместе придумывали и опробовали приключения в лабиринте. Одно испытание предполагало перерубить тупым топором толстый корабельный канат. После этого сверху должен спуститься сундук со счастливой цифрой внутри. Я рубанул так, что канат с первого раза развалился пополам, а сундук просто рухнул нам на головы, благо, был нетяжелый. Мы смеялись, как ненормальные. А потом Игорь потерял шишку, и мы продолжили изыскания.

Девять цифр - девять препятствий: перепилить бревно, найти тайник на дне бассейна, попасть в цель тяжелым шаром... Чтобы

зрителям не приелось, мы приготовили много вариантов в разных комбинациях. Своя задача на скорость и ловкость досталась и техническим работникам. Как только Улототрон выдавал очередную цифру, они должны были сломя голову нестись в соответствующий отсек лабиринта и спрятать ее, пока туда не ворвался разгоряченный игрок.

В конце лабиринта мы решили дать шанс тем, кто не справился с частью заданий, и поставили «машину удачи», к которой сразу прилепилось название «Железный Феликс». Причина была во внешнем сходстве. Конструкция напоминала в сотни раз увеличенный арифмометр «Феликс» из докомпьютерных времен. К тому же слово «феликс» означает «счастливый». Угадав тайный код, игрок проворачивал рукоятку чудо-машины, и в окошечках выскакивали все девять заветных цифр!

Мы разместили наше шоу на канале FTP в формате еженедельной тридцатиминутной передачи - в 16.30 по воскресеньям. Стоило лишь объявить о нем, как посыпались письма. От кандидатов требовалось лишь описание своих достоинств и фотография. Мы не ставили ограничений по возрасту, полу, образованию, так что желающих пройти лабиринт и выиграть автомобиль оказалось великое множество.

Труднее было найти ведущего шоу, так что первое время в этой роли выступал, закрывая грудью амбразуру, все тот же Игорь Якименко. Мы довольно долго перебирали людей на стороне, пока я не обратился к своим ближайшим соратникам, пытаясь разглядеть в них черты шоумена.

Юрий Овелько! И как мы сразу не догадались? Заводила, весельчак, душа компании, неизменный участник КВНов и, «капустников», статный, красивый парень. К тому же он прежде работал на самарском телевидении и прекрасно себя проявил! Юрий сразу же согласился, словно всю жизнь ждал этого предложения. Тогда я подумал, что человек команды, носитель нашего духа обязательно добьется большего, чем наемный профессионал.

Это была счастливая находка. Шоу в руках Овелько засверкало всеми гранями, и я услышал немало комплиментов по поводу того, какой у нас живой, веселый, обаятельный и изобретательный ведущий.

Мало кто из телезрителей знает, что еженедельные развлекательные передачи обычно снимаются „десятками, иногда на полгода вперед. Так дешевле, рациональнее. И «Довгань-шоу» готовилось по такой технологии. Мы получали серьезную экономию на аренде студии, на разборке и сборке лабиринта и т.д. Но съемочной группе, ведущему приходилось выкладываться с экстремальной нагрузкой.

Я сам это однажды испытал, снявшись в летнюю, поистине африканскую жару в роли Деда Мороза. На запись новогодней передачи мы пригласили всех руководителей подразделений. У каждого была огромная корзина с горой продуктов - в то время мы уже выпускали более пятисот потребительских товаров. Я - Дед Мороз, перевоплощающийся потом в бизнесмена в смокинге и бабочке, должен был символизировать это изобилие и поздравить всех с Новым, 1998 годом.

По дороге в Останкино я планировал, что съемки займут часа два, а там я вернусь в свой кабинет, в прохладу кондиционированного воздуха. Но хлеб артиста оказался труднее, чем я думал. Меня только два часа обстоятельно гримировали, накладывали бороду, косматые брови, надевали шубу, шапку, рукавицы. В 35-градусную жару это было похоже на пытку.

А в студии, у новогодней елки, под лучами ярчайших прожекторов общей мощностью под тысячу киловатт можно было жарить яичницу. По сюжету я должен был поздравлять телезрителей, раздавать подарки и в конце лихо сплясать на пару с Надеждой Бабкиной. Казалось, это невозможно. Под шубой текли ручьи пота, я задыхался от жары.

Но уже через минуту я забыл о неудобствах. Меня захватило и понесло удивительное, фантастическое телевизионное действие. Сознание того, что эту передачу в свое время посмотрят миллионы людей, породило невероятную творческую энергию.

Говорят, свою первую роль я сыграл неплохо. Знакомые не могли поверить, что это я, а не профессиональный артист. Откуда-то взялись степенные, величавые движения, густой, раскатистый бас...

Затем наступает эффектная метаморфоза. Я сбрасываю облачение - перед вами предприниматель Довгань в традиционном смокинге, живая торговая марка. Но так было на экране, а на деле была небольшая пауза, пока я смывал грим и переодевался.

Мы заранее договорились, что наши сотрудники приходят на съемки с детьми. Елка посреди лета, новогодние подарки, Дед Мороз, музыка, танцы, свет привели ребятишек в неописуемый восторг. Смех, визг, неподдельная радость, слезы умиления на детских глазенках - я сам готов был расплакаться от счастья, от любви ко всем этим бесконечно дорогим людям.

Популярность «Довгань-шоу» росла как на дрожжах. Уже спустя полгода с момента выхода эту передачу можно было считать всенародно любимой. По данным таких авторитетных исследовательских центров, как «КОМКОН», «Служба Гэллага», ее регулярно смотрели двенадцать миллионов человек.

Верным признаком успеха послужила притягательность шоу для артистов. Мы без проблем вставляли в передачу концертные номера, потому что никого из музыкантов и певцов не приходилось просить дважды. Помню, в шоу выступили Катя Семенова, Александр Буйнов, дуэт Джимми Джи и Мистер Босс, группы «Чай вдвоем», «Манго-манго», «Доктор Ватсон». О Надежде Бабкиной я уже говорил. На той новогодней передаче она и весь ее ансамбль так разошлись, что продолжали петь и плясать, когда время вышло, при выключенных телекамерах.

Шоу удалось еще и потому, что мы не сэкономили на призах, а, наоборот, создавали все условия для выигрыша. Мы с Игорем Якименко позаботились о том, чтобы препятствия в лабиринте не оказались чрезмерно трудными. Я радовался, когда, пройдя все испытания, автомобиль выиграла семнадцатилетняя девушка.

Это произвело фурор в женской аудитории. Я получил ворох благодарностей и комплиментов от прекрасной половины человечества. «Большое спасибо, что не даете унывать в нелегкое время, - писала Виктория Блистовская из украинского города Лозовая. - Бедная Золушка может не только попасть на ваш бал, но и уехать с него на собственном автомобиле. Довгань - волшебник, делающий добро не волшебной палочкой, а своими руками и сердцем». Тысячи теплых, волнующих отзывов со всех концов страны были большим стимулом в нашей работе.

А в игре по номерам паспортов качества ежедневно выдавались тысячи призов. Вот справка, охватывающая апрель - сентябрь 1997 года: всего было разыграно 70 автомобилей, 280 турпутевков в Париж,

2 800 наборов дорожных сумок, 7 000 швейцарских часов, 91 000 аудиоплееров, 910 000 футболок с логотипом «Довгань».

В компании было создано специальное управление во главе с очень деятельным, расторопным парнем Алексеем Сорокиным, которое отвечало за создание и пополнение призового фонда, учет и вручение выигрышей.

Мы старались оповестить как можно больше людей. Кроме РТР с «Довгань-шоу», счастливые номера по вторникам передавались радиостанцией «Европа плюс», а по пятницам публиковались в газетах «Комсомольская правда» и «Труд». В этих изданиях мы время от времени размещали и сводные таблицы. Наконец, в любой момент всю информацию по игре можно было получить на нашем сайте в Интернете.

В пользу потребителей было правило: каждый паспорт играет до крупного приза. То есть считались действительными абсолютно все паспорта, начиная с самого первого, и не было никаких ограничений в сроках получения выигрышей.

У активных покупателей наших продуктов скопилось большое число этих блестящих кружочков с номером. Их хранили в шкапулках и классерах. Ими, чтобы были на виду, обклеивали шкафы и холодильники. А музыканты ансамбля Надежды Чепраги украсили паспортами свои гитары, и огни сцены сияли на десятках и сотнях моих голографических портретов.

У тех, кто выигрывал футболку или плеер, паспорта качества не изымались - до крупного выигрыша. Мы постоянно напоминали людям: сверяйте номера, и призы будут ваши!

Инженер из Норильска выиграл автомобиль по паспорту, снятому с упаковки растительного масла. Благодаря бутылке пива стал обладателем машины житель Челябинска. Мастеру камнеоб-рабатывающего цеха из Подольска повезло с главным призом после покупки водки «Довгань-Хлебная»...

Обилие выигрышей приводило к тому, что игра, все ее волнующие, приятные операции становились важным мотивом покупки товаров с паспортами качества. По оценкам специалистов, «Довгань-шоу» повышало объем продаж примерно на двадцать процентов.

Люди увлекались игрой и начинали гоняться за самыми разными продуктами марки «Довгань», надеясь, что так степень везения

повысится. И эти надежды оправдывались! Алексей Сорокин рассказывал мне, что уже летом 1997 года появилось большое число поклонников «Довгань-шоу», получавших призы по несколько раз.

В чемпионы вышел пенсионер Свет Владимирович Солев. Сначала, купив внучке шоколадку, он выиграл футболку. Затем за две недели получил три аудиоплеера. Потом была еще куча разных призов. Футболку ему досталось столько, что однажды, когда задержали пенсию, он вышел с ними на вещевой рынок. Как-то, проверив паспорт от чипсов с беконом, Свет Владимирович выиграл путевку в Париж. Сказочный город, в котором он никогда не был и в статусе российского пенсионера побывать не мог, вдруг стал доступен и близок. После колебаний - ехать, не ехать? - он проявил благоразумие и взял выигрыш деньгами. Но был же, был Париж в кармане ветерана!

Поначалу руководство канала РТР не верило, что мы сможем создать полноценное развлекательное шоу. По договору мы размещали за плату рекламную тридцатиминутную передачу, благо, не по расценкам эфира для роликов, а дешевле. Но потом, когда рейтинги «Довгань-шоу» взметнулись вверх, администрация стала менять отношение к нам. Однажды, без каких-либо просьб с нашей стороны, мы получили предложение без дополнительной платы передвинуть шоу на более интересное время. Кто же откажется от такого подарка! Затем последовали другие знаки внимания.

Я думаю, в конце концов мы пришли бы к ситуации, когда канал начал бы покупать у нас выпуски «Довгань-шоу». Кризис сломал все наши планы. Замечу только, что в момент нашего вынужденного отказа от передачи телевизионная администрация намеревалась продолжать ее за свой счет, сменив название. Но с деньгами и у них было туго, и, несмотря на все достоинства, шоу ушло в историю.

Люди не хотели с этим мириться. По телефону и в письмах тысячи участников игры спрашивали, что случилось с любимой передачей, требовали ее восстановить. Больше повезло украинским братьям. Кризис их не захватил, и на Украине «Довгань-шоу» шло еще целый год.

Это был бесценный опыт. Когда идешь первым, прокладываешь новые дороги, жизнь расцветается всеми красками радуги, становится яркой, разнообразной, интересной. Если брать мерилom бытия ощущения, эмоции, то одни рекламные проекты тянут на

целую судьбу. А с начала занятий бизнесом я прожил, наверное, двадцать жизней.

Уроки жизни, плоды раздумий б сути бизнеса и бытия, о природе вещей, предназначении человека переполняют меня, требуют выхода. Это походит на духовную беременность, которая, как и обычная, физическая, требует разрешения. Следующим моим шагом на телевидении было создание передачи, в которой вообще не фигурирует какой-либо товар, а речь идет о смысле жизни, путях к успеху на примерах конкретных биографий.

Строго говоря, этот замысел выходил за рамки рекламы. Идеи добра, служения людям, чувства уважения и любви, всегда присутствовавшие в моих рекламных акциях, оторвались от материального носителя - конкретного продукта и отправились к телезрителям в чистом виде. Передача становилась моим вкладом в общество. Правда, мне предстояло ее оплатить как мою собственную рекламу.

Через несколько дней я уже в деталях представлял передачу под названием «Формула успеха». Я видел ее как ежедневную школу с увлекательными и предельно короткими, пятиминутными занятиями. Никаких лекций и назиданий, только опыт, советы и мысли известных, интересных людей, добившихся успехов в самых разных областях.

Я считал, что другого пути просто нет. Профессиональные аналитики, ученые, преподаватели, если они сами не поднялись на высоты успеха, богатства и славы, не смогут заинтересовать телезрителей.

Передача должна выходить по утрам, когда люди завтракают и собираются на работу. Если россияне в начале дня увидят жизне-радостные лица известных людей и получат важные, простые, эмоциональные советы, это будет хорошей зарядкой, программой на сутки. Обязательный компонент передачи - добрые, искренние пожелания успехов, счастья, здоровья, любви, уверенность в том, что все у телезрителей получится.

Я был уверен, что такая передача подействует лучше, чем самый обнадешивающий гороскоп, и будет противовесом негативным новостям, доля которых в телевещании очень велика.

Себе я отвел роль ведущего. Я прекрасно понимал, что мне предстоит освоить еще одну очень сложную профессию. Нужно быть на уровне «звезд», чтобы выдержать конкуренцию, сущест-

вующую на телевидении. Если пятиминутная передача окажется серой, зрители просто не заметят ее, а знаменитости проигнорируют приглашения. На моей стороне был удачный опыт публичных выступлений, искусство общения с самыми разными людьми, авторитет предпринимателя, поднявшего роль отечественных производителей.

Предложение о передаче-школе я сделал руководству ОРТ. Моя концепция была полностью поддержана. Договорились, что «Формула успеха» будет выходить в семь утра по рабочим дням.

Съемки организовала телекомпания «Якименко». В то время мы заселяли наш собственный просторный и комфортабельный особняк в одном из его залов мы решили оборудовать студию. Декорация представляла собой роскошный лифт. Гость и ведущий все пять минут передачи поднимаются в нем на фоне проплывающих облаков. Само собой, что лифт - это не просто «оживляж», а аллегория успеха, призыв к телезрителям: двигайтесь вверх!

«Формулу успеха» люди восприняли как глоток свежего воздуха. В числе первых я пригласил мэтров телевидения Владимира Ворошилова и Николая Фоменко, писателей Владимира Войновича и Лиона Измайлова, актеров Наталью Варлей, Ирину Мирошниченко, Владимира Конкина, Дмитрия Харатьяна, Валерия Гаркалина, певиц Надежду Чепрагу и Алену Свиридову, композитора Аркадия Укупника, астролога Тамару Глоба...

Пятиминутный хронометраж заставлял «звезд» сразу подтянуться и до предела загрузить каждую секунду. Гости соревновались в оригинальности рецептов, лаконичности формулировок, откровенности. Каждый прекрасно владел словом, излагал свои мысли горячо, убедительно, страстно. Одни говорили о трудолюбии и оптимизме, другие подчеркивали роль интеллекта и поддержки друзей. Яркие судьбы, волны энергии и тепла, веселье и юмор настолько увлекали зрителей, что они забывали о чае и кофе.

Мы с Игорем Якименко наладили конвейер съемок. Выделяли день и готовили до 30 передач, на месяц вперед. График составлялся так, что гости подъезжали каждые 15-20 минут. Я задавал простые и точные вопросы: какие вы ставили цели и как к ним шли, что помогало справиться с нечеловеческими нагрузками, выдержать удары судьбы, что посоветуете зрителям.

В студии все дымилось. Жар от мощных ламп складывался с энергией незаурядных людей. Знаю по себе: выступая страстно, я просто польхаю огнем. Время от времени приходилось на несколько минут прерывать работу. Я менял рубашку, галстук, освежал грим, а в лифт уже входила очередная знаменитость.

Коэффициент использования минуты студийного и эфирного времени - самый высокий. Ежедневная передача была бы серьезной нагрузкой и для профессионального ведущего, а я, кроме того, руководил большим бизнесом. Но, как всегда, огромный позитивный эффект искупал все трудности. Огромная масса людей нашла в «Формуле успеха» поддержку в трудные времена. А очень многие телезрители поставили перед собой большие цели и двинулись навстречу волнующим и ярким победам.

В то же время мы не забывали о продолжении акции со знаменитостями. Однажды Игорь Якименко и Александр Рубин, дважды лауреат приза «Хрустальная сова» в телевизионном клубе «Что? Где? Когда?», пришли ко мне с фантастической идеей. Они предложили весной 1999 года провести в Москве, в Государственном Кремлевском Дворце, турнир по бодибилдингу «Арнольд Шварценеггер классик». Это, пожалуй, самые престижные соревнования среди профессионалов, на которые съезжаются все мировые звезды. Идея была нетривиальной хотя бы потому, что все девять предыдущих турниров «Арнольд Шварценеггер классик» проходили в столице американского штата Огайо. Москва была бы первым адресом этих игр за пределами США.

По расчетам ребят выходило, что турнир может дать и хороший коммерческий результат, и большой рекламный эффект. Я сказал: «Дерзайте!». Через считанные дни они уже вели переговоры с Арнольдом и его многочисленными адвокатами. Через месяц был подписан контракт, по которому 1 и 2 мая 1999 года в Государственном Кремлевском Дворце должен был состояться десятый турнир, причем под названием «Довгань - Шварценеггер классик».

За строками этого документа виделась выдающаяся PR-акция, поскольку мы получали все права на освещение визита в прессе и телевизионную трансляцию соревнований. Подробно оговаривались все детали турнира. Например, Шварценеггер должен был провести со мной минимум две совместные пресс-конференции,

не менее двух часов в специальной комнате фотографироваться с гостями турнира и приехать в офис компании «Довгань - защищенное качество» для встречи с нашими сотрудниками. Поскольку к тому моменту времени у Арнольда периодически возникали проблемы с сердцем, в одной из крупнейших английских страховых компаний было застраховано его здоровье и проезд в Москву.

Затраты на проведение турнира составляли около двух миллионов долларов. Из них один миллион долларов - гонорар Шварценеггера, 600 тысяч долларов - призовой фонд и порядка 400 тысяч долларов отводилось на организационные расходы. Мы собирались их компенсировать и получить неплохую прибыль. Во-первых, мы рассчитывали на приток рекламы от сторонних заказчиков для размещения ее в телевизионных репортажах НТВ, с которым было подписано соглашение об освещении турнира. Во-вторых, мы выгодно продали каналу «Евроспорт» право на трансляцию соревнования на европейские страны в прямом эфире.

Плюс доход от экспозиции. На турнирах в Огайо традиционно проходили коммерческие выставки, на которых представлялись спортивные тренажеры, специализированное спортивное питание, спортивная одежда от лучших фирм мира. Значилось такое мероприятие и в нашем контракте. Только реализация выставочных площадей должна была принести не менее полумиллиона долларов. Обещала хорошие результаты продажа билетов. Доходная часть бюджета турнира превысила бы три миллиона долларов. Лишь грянувший кризис помешал вложить деньги в этот замечательный проект, и он остался на бумаге.

В 1997 году наша компания вышла на рынки Западной и Центральной Европы с высококачественными российскими продуктами. Мы создали несколько заграничных офисов - в Германии, Нидерландах, Чехии и Польше. Каждый имел права юридического лица, и работали там в основном местные предприниматели и служащие. Координировал их работу мой соратник и давний друг Александр Коновалов.

Я представлял, с какими трудностями столкнутся наши предприятия на дорогах, устоявшихся рынках Европы, давно поделенных мировыми монстрами. Но я верил, что Александр сделает невозможное. Я знал его еще по студенческим строительным отрядам,

восхищался его волей, предприимчивостью и умением концентрироваться на главном. Что важно, у него не было оторопи перед западными корифеями бизнеса. Еще в начале девяностых годов он стажировался как менеджер высшего звена на заводах концерна «Volvo», успешно закончил бизнес-школы в Брюсселе и Амстердаме. Поступив на работу в компанию «DHL», он за квартал обеспечил ей такой объем заказов из Поволжского региона, что у транснациональной фирмы не хватило шкалы для выплаты вознаграждения.

Традиционные маркетинговые ходы исключались. Цена полномасштабной рекламной кампании по прайс-листам европейских телевизионных вещателей превышала наши возможности в сотни раз. Мы с Александром провели несколько мозговых штурмов под названием «Ключ», чтобы быстро и без больших затрат внедрить наши товары на полки западных супермаркетов.

Самая лучшая идея заключалась в том, чтобы использовать пиетет европейцев перед аристократией, так называемым «высшим обществом». Если наша водка и другие продукты окажутся в руках маркизов, баронов и принцев, то эти факты обязательно растиражируются прессой без какой-либо платы, как светская хроника. А простые люди обязательно начнут подражать своим кумирам. Дело было за малым - чтобы Александр Сергеевич превратился в светского льва и подобающим образом держался на дворцовых паркетах.

Коновалов сказал мне: «Ладно, считайте меня князем!» - и отбыл в свою новую резиденцию в голландском городе Неймеген. Что удивительно, уже через десять дней он сообщил в Москву, что установил контакты с персонами королевской крови.

Оказалось, Александр Сергеевич поехал в Париж и обратился за содействием в нашу дипломатическую миссию. Посол Юрий Алексеевич Рыжов, бывший ректор Высшего технического училища имени Баумана, отнесся к просьбе Коновалова неформально. Причина была, видимо, в том, что редкий предприниматель из России мог тогда внятно объяснить, чем он занимается и что ему нужно в Европе. А у нас такой замечательный план!

Непосредственно нашей проблемой занялся Георгий Вячеславович Орехов, опытный дипломат и светский человек, имевший хорошие связи с высшей знатью. Он подсказал, что принцесса Монако Каролина устраивает в Версальском дворце грандиозный вечер по

случаю юбилея династии, и презентация высококачественной российской водки может неплохо вписаться в это мероприятие.

Орехов представил Александра, Сергеевича принцессе, но она не сразу согласилась на предложение о презентации. Препятствием стали традиции Версаля, по которым в меню включались только французские и европейские напитки. Русская водка в этом знаменитом дворце не подавалась ни разу за всю его историю. Но тем интереснее становилась эта акция для нас. Коновалов славился способностью уговорить кого угодно, и он начал убеждать Каролину, словно перед ним была девушка из Тольятти. Не знаю, что на ее высочество подействовало больше - аргументы или обаятельная улыбка Александра, но презентация вошла в план вечера. Более того, она превратилась в триумф нашего продукта!

После концерта из жизнерадостных произведений Моцарта за окнами дворца, в парке, запылился фантастический фейерверк, грянула бравурная музыка, и ведущий торжественно объявил о дегустации «новых, ни с чем не сравнимых, божественных водок марки «Довгань» из России». Официанты в белых перчатках внесли на подносах наши напитки. Каждый нес свой сорт - «Хлебную», «Зимнюю», «Медовую», «Клюквенную», «Померанцевую»...

Александр Сергеевич рассказывал, что он никогда в жизни не видел столько знаменитостей: члены королевской фамилии, их родственники и гости из других домов Европы, важные чиновники, дипломаты, артисты, кутюрье, журналисты, спортсмены. И все, начиная с хозяйки, Каролины, и ее брата, принца Альберта, пробовали и хвалили русские напитки. На ура шли наши подчеркнuto простецкие закуски - соленые грузди, помидоры и огурцы, селедка с луком. После утонченных яств французской кухни наша народная еда воспринималась как открытие.

Заготовленная водка закончилась неожиданно быстро для распорядителей вечера, а многие гости не успели попробовать все сорта. Но запасливый Коновалов, помнивший поговорку «водки много не бывает», уже дал указание помощникам разгружать фургончик с резервом.

Успех был полный. Участники вечера подходили к счастливому Александру и делали комплименты новым водкам, нашей компании. Особенно дорога была похвала великой княгини Леониды

Владимировны: «Благодарю, это серьезный выход русского бизнеса на рынки Европы».

Благое дело соединяет людей. Работники посольства радовались не меньше нас и не оставляли нас без поддержки. Вскоре Александру позвонил Орехов и сообщил, что в порт Монте-Карло прибывает наш парусник «Седов», совершающий учебное плавание. Посольство решило устроить на его борту прием-сюрприз для королевской семьи и представителей общественности.

Гости были приятно удивлены, когда узнали, что весь теплый летний вечер им предстоит провести на верхней палубе самого большого в мире парусного корабля, где их ждали посол Юрий Алексеевич Рыжов, наш консул в Монако, другие дипломаты и, конечно, бравые моряки.

Под сенью огромных мачт каждый чувствовал себя мореплавателем, открывателем новых земель. Командир «Седова» продемонстрировал выучку экипажа. Ребята-курсанты с ловкостью обезьян карабкались на верхотуру по веревочным лестницам, отпускали и свертывали паруса, салютовали из старинных пушек. Гости начали аплодировать гардемаринам, словно это была не каждодневная работа, а виртуозные цирковые номера.

Водка «Довгань» в нескольких вариациях опять вызвала фурор. Под нее прекрасно пошел и флотский ужин, приготовленный корабельными коками: тушеная капуста с мясом и крупно нарезанные овощи. Принцу Альберту, страстному яхтсмену, так понравилось на нашем корабле, что он отменил визит в ночной клуб. К концу вечера он уже весьма прилично выговаривал по-русски: «На здоровье!».

Вторая презентация принесла практическую пользу. Посетившие прием организаторы крупных спортивных турниров - по теннису, пляжному волейболу, автогонок «Формула-1» увидели в водках «Довгань» интересную новинку для ресторанов и баров.

Затем Александр Сергеевич провел еще несколько крупных акций - па международном театральном фестивале в Авиньоне, в ресторанах Эйфелевой башни, на празднике по случаю трехсотлетия приезда Петра Первого в Голландию и т.д. С каждым днем возрастало число союзников. К нам обратились владельцы икорного дома «Петросян» с предложением: их икра продвигает водку «Довгань», а водка «Довгань» - икру. Радовали плодотворные контакты с

прессой, особенно с Европейской ассоциацией журналистов, пишущих на гастрономические темы.

В это же время в Германии разворачивали деятельность Андрей Ковалев и Виктор Стрижицкий, руководители компании «Dovgan GmBH». Для меня был праздником день, когда благодаря их усилиям водка «Довгань» стала официальным напитком Международного клуба миллионеров в Гамбурге.

Они сыграли на любви немцев к иностранной экзотике, построив в рекламных целях мобильный «Русский терем». Красивый, стильный, расписной, он имеет площадь почти четырехста квадратных метров. Через восемь часов после прихода трейлера на новое место команда рабочих собирает дом, подключает к инженерным коммуникациям, а повара, кулинары, официанты готовят угощение.

«Русский терем» исколесил всю Германию. На выставках и ярмарках его яркий десятиметровый шатер виден издалеку и завораживает десятки тысяч любителей необычного. Гости пробуют водку «Довгань», квас «Довгань», пельмени «Довгань», борщ «Довгань», пироги «Довгань» и получают огромное удовольствие. Рекламный эффект создают и красавец-терем, и замечательная еда, и приятные, расторопные работники.

Другая плодотворная идея заключалась в том, чтобы внедрить блюда русской кухни в меню ресторанов дорогих гостиниц. Пятизвездочные, а иногда и четырехзвездочные отели регулярно проводят дни национальной кухни: итальянской, французской, японской. А разве русская менее интересна?

Естественно, наши ребята могли просто скопировать то, что делают другие. В расчете на небедных людей, поселяющихся в лучших гостиницах, они разработали уникальный проект «Царский стол». Идея была в том, чтобы во всех деталях воссоздать дворцовый обед допетровской эпохи, когда на Руси почти не было иностранных кулинарных заимствований. В Историческом музее нашли подлинные меню царских трапез. С помощью специалистов восстановили рецепты блюд. Побывали и на месте действия - в сводчатых кремлевских палатах.

Очередь была за созданием интерьера и мебели хором, царской, боярской и купеческой одежды, полностью повторяющих

оригиналы трехвековой давности. За это сложное дело с удовольствием взялся замечательный художник Борис Краснов.

Все получилось как нельзя лучше. Краснов, словно могущественный колдун, воссоздал торжественную и пышную атмосферу пира московского государя. Нотки жесткости того далекого времени, безграничной царской власти, строгой феодальной иерархии только притягивали богатых посетителей. А уж сам стол, уставленный совершенно необычными яствами из глубокой старины, повергал их в эйфорию.

«Царский стол» старались заполучить лучшие рестораны Германии, и никто не заключал контракт на дни русской кухни. Речь шла только о неделях.

Качество наших продуктов было столь высоким, что мы без проблем получили все европейские сертификаты. Много дало участие в выставках. В 1997 году мы не пропустили ни одной экспозиции: это и кельнская «ANUGA», крупнейший в мире смотр продовольствия, и «SEAL» в Париже, и масштабные мероприятия в Бирмингеме, Утрехте, Франкфурте...

В ходе этой энергичной работы мы нашли подступы к торговым сетям Европы. Мы узнали, кому и что предлагать: в северных странах лучше шли чистые водки, в южных - напитки с добавками и настойки. Оказалось, что трехмесячная отсрочка платежей за поставленные продукты - не дискриминация пришельцев, а обычное дело. Если Коновалов сокращал этот период на две недели, это было крупной уступкой русскому бизнесу.

Чтобы наши товары не терялись среди западного изобилия, мы ставили в больших супермаркетах отдельные стойки с продуктами марки «Довгань». Около них дежурили симпатичные и общительные девушки-консультанты, отвечавшие на любые вопросы потребителей. За считанные месяцы мы пришли к тому, что торговые сети Германии начали заказывать нашу водку сотнями тысяч и миллионами бутылок. Скептики из числа экспертов и аналитиков, утверждавшие, что в Европе нас никто не ждет, замолчали.

...Со времени моей первой рекламной кампании прошло десять лет. Для бизнеса Америки или Швейцарии это не очень большой срок, а для России, для стран бывшего СССР, - целая

эпоха. У нас каждый год равен, пожалуй, десятилетию. Сейчас уже видится то, чего нельзя было заметить раньше в суете, стрессах, огромном напряжении, когда ставка была предельно высока. Я вижу пружины успеха шести моих всероссийских и международных рекламных кампаний. Каждая из них дала фантастические результаты.

На первое место я ставлю искренность, чистоту души, высокие помыслы. Это очень важно, важнее знания теории рекламы, техники воздействия на людей. Большая и светлая мечта сделать мир лучше, помочь людям, облегчить жизнь даже одному человеку, оставить после себя цветущие сады, работающие заводы, новые продукты - это основа, фундамент успеха.

Смелость и решительность в действиях - второй фактор. Пробуйте, экспериментируйте, не бойтесь отступать от шаблонов и типовых методик. Поверьте, ни один умник, ни один специалист, ни один институт не знает точно, что принесет ошеломительный успех, а что приведет к провалу.

Если кто-то, говорящий на птичьем языке профессионалов и приводящий несведущих людей в благоговейный восторг, будет навязывать вам свое мнение - сделайте по-своему. Это вам говорит человек, который часто шел один против всех, всегда делал ставку на идею, руководствовался чистыми и высокими помыслами, нарушал каноны, «незыблемые» правила и всегда выигрывал.

Слушайте свое сердце, и вы будете действовать правильно!

ШЕСТОЕ ЧУВСТВО

Жизнь научила меня больше доверять интуиции, шестому чувству, а не бизнес-планам и разным, вроде бы, точным расчетам. Безошибочно спланировать можно лишь тривиальное дело, сотый вариант чего-то, не имеющий новизны. Новаторские шаги математически рассчитать невозможно. Нет такой формулы, которая описала бы прорывы в бизнесе.

Великие инициативы отрицают старое, противоречат мнениям теоретиков и экспертов. Восьмицилиндровый двигатель Форда, одноразовые бритвы и ручки «Бик», растворимый кофе, персональные компьютеры, аудиоплееры Акио Мориты, как и многое-многое другое, первоначально выглядели глупым покушением на здравый смысл.

Все по-настоящему новое в бизнесе встречается в штыки. Кабинетные ученые, всезнайки убедительно докажут вам, что ничего не получится, что так не может быть. Если вы новатор, то вам надо запастись железным терпением и верой в себя, чтобы преодолеть сомнения и пессимизм окружающих.

Все проекты, которые принесли мне самые большие деньги и моральное удовлетворение, первоначально не были поняты, потому что противоречили обыденным представлениям, элементарной житейской логике.

Допустим, мы хотим выпустить на рынок новый продукт. Наверное, вы догадываетесь, что нужно учесть очень много параметров. Когда я выступаю перед студентами, то обычно изображаю эти параметры в виде векторов, которые движутся, по разным направлениям с меняющейся скоростью. Их минимум два десятка: финансы, кадры, технологии, дизайн, производство, дистрибью-ция, логистика, реклама, курсы мировых валют, конкуренты, безопасность, правовые вопросы...

Продукты бизнеса могут быть любимы: пылесосы, безалкогольные напитки или карандаши и авторучки. Но любой план может разрушить случайный фактор - упавший на голову кирпич. Я имею в виду непредвиденные ситуации, которые нередки на новых рынках России и других стран СНГ. То дефолт, то какое-то дейст-

вие наших политиков, то очевидное лоббирование интересов западных компаний и т. д. В конце концов, проваливается в открытый канализационный люк служащий банка, в кармане которого ключ от банковского сейфа или код, которого не знает никто. Вариаций много и предсказать их невозможно.

Я лично всегда с иронией смотрю на бизнес-планы - толстые, пухлые папки, написанные посредственными людьми, которые, как правило, не построили ни одного завода, ни одной дистрибуторской сети, не руководили коллективами. Ну, в общем, как кинокритики: они все знают, на все имеют суждение, дают массу советов, но снять фильм им не под силу.

Так что же отличает настоящих предпринимателей от «кинокритиков»? В моем понимании, предприниматель - это человек, который в любой ситуации мобилизуется сам, мобилизует людей, мобилизует ресурсы, - и запускает в действие проекты. Дефолты, конъюнктура рынка, безработица, цены на нефть, природные катастрофы - все это не важно. Человек, который предпринимает попытки достичь успеха даже в самой трудной ситуации, - и есть предприниматель. На его пути много неожиданностей. Великий бизнесмен Соичино Хонда говорил, что большой успех - это девяносто девять процентов неудач и один процент удачи.

Я никогда не жду попутного ветра. Победа, успех в любой ситуации - вот мой девиз. Порой я безжалостно закрываю свои, казалось бы, нормально работающие, рентабельные фирмы. Наверное, со стороны это выглядит странно: добившись успеха в одной отрасли, я тут же перехожу в другую, на новый рынок.

Моя цель - создать великую компанию. И как только я вижу, что обстановка на том или ином рынке начинает ухудшаться, решительно веду свой отряд дальше - на богатую ниву, в перспективные сегменты экономики. Мои соратники, которые идут со мной уже десять лет, как правило, остаются в выигрыше. Я всегда предпочитаю дышать полной грудью и стремиться к великому, а не сидеть на однажды созданном предприятии и ждать, когда рухнет бизнес.

Первое, с чем сталкивается предприниматель, это поиск стартового капитала. Со мной такое было на первой стадии бизнеса. Я свернул свой клуб восточных единоборств «Будо», потому что достиг потолка. Я не мог вести своих спортсменов к мировым олим-

пийским вершинам. В восточных единоборствах нет единой федерации, и в мире происходит несколько десятков чемпионатов по разным стилям, по разным правилам. Люди никак не могут договориться между собой.

К тому же в то время, в период горбачевской «перестройки», клубы восточных единоборств стали превращаться в рассадники рэкета. Зарождающийся бизнес нередко приобретал криминальный акцент. Ловкие руководители спортклубов с помощью нескольких десятков крепких бойцов создали боевые организации, которые завоевывали в криминальном мире огромные сферы влияния. Я был решительно против такого «предпринимательства».

В то время я работал на Волжском автомобильном заводе мастером и заканчивал вечернее отделение политехнического института. Я стал искать себе занятие. Однажды я поехал к своему другу в Москву: не столько за советом, сколько просто два-три дня подышать воздухом столицы. В сравнении с Тольятти здесь был совсем другой мир.

Я приехал к своему другу Игорю Ладонину, который учился в Плехановском институте. Гуляя по Москве, мы купили по пачке картофельных чипсов. Мы быстро их съели: вкусно. Игорь сказал, что в продаже они бывают редко, потому что их выпускает единственное предприятие в стране, на импортном оборудовании. Тут-то мне и пришла в голову идея. «Надо придумать небольшую машину, которая бы производила в час килограммов двадцать такого продукта, и выпускать ее серийно. Малый бизнес такое оборудование с руками оторвет. Можно реально заработать огромные деньги. Картофель, соль, масло... Картошка растет везде. Кому не хватит, тот вырастит сам».

Мы сразу начали говорить об этом с Игорем как о деле решенном. Мне хотелось бросить вызов производителям такого продукта. Взыграл азарт даже не бизнесмена, а инженера: смогу ли я спроектировать такую машину?

Мне с детских лет нравилось что-то изобретать, придумывать. Еще в Москве я стал лихорадочно обдумывать узлы, технологические решения будущей машины. Вернувшись домой, на завод, собрал толковых ребят, кулибиных, и изложил свою идею. Я заразил

их своим азартом. Мы нашли помещение и вечерами, ночами начали экспериментировать. Работали с большим увлечением.

Наконец, оптимальное техническое решение было найдено. Мы создали первый образец. На всю жизнь запомню испытания нашей машины, которые мы начали в полночь в строительном вагончике. Загрузили ведро картошки и включили двигатель. Главный узел нашей конструкции действовал так хорошо, что в первую же минуту стены и потолок забросало сырыми дольками картофеля. У одного рабочего даже очки залепило. Как мы были счастливы! Мы - настоящие конструкторы, мы сделали первую в СНГ машину, которая разрезает картофель для чипсов!

Однако все шло не так гладко. У меня не хватало денег на конструкторские работы. Но страсть довести до конца задуманное, запустить машину не покидала меня ни на минуту.

Когда я ставлю перед собой цель и вижу препятствия, то у меня появляется еще больший задор. Ноздри раздуваются, как у боевого коня. И тут я не ищу легких дорог. Я вижу впереди, как в спорте, только первое место, пьедестал победы!

Многие мои знакомые не понимали, как можно соревноваться с крупной иностранной фирмой, выпускающей технику для чипсов. Они удивлялись дерзости простого парня, мастера с ВАЗа, который толкует о том, что его машина будет лучше, чем западный аналог, что он создаст целую индустрию по выпуску этой техники, будет получать большую прибыль. А я был абсолютно уверен, что эта задача выполнима.

И все же, когда деньги закончились, настроение слегка упало. Я перехватывал у друзей по сто, двести, триста рублей. Но финансовые нужды моего первого кооператива, который я назвал «Планируем делать миллионы» - «Пландем», были намного больше.

Однако, как говаривал барон Мюнхаузен, безвыходных положений не бывает. Надо только чего-то очень хотеть и верить в успех. Подсознание, мозг будут выдавать оригинальные решения. Я много раз потом в этом убеждался.

Благо, мои кулибины работу над машиной не бросали и трудились уже не ради денег. Их увлекла моя мечта, желание оставить после себя заметный след. Раньше их способности в полной мере не были востребованы. Обычно творческий потенциал людей реализуется только на 5-10 процентов. У нас этот спящий вулкан

проснулся. Это огромная сила, которая стучится в сердце, в виски, которая **напирает**: вперед! вперед! вперед!

Хорошо помню осенний вечер. Промозглая погода. Идет **мокрый снег**. **Кругом** серость, грязь. Фонари, казалось, еле светят. Очень тоскливая погода, провинциально тоскливая! Там больше луж, слабее уличное освещение, больше хмурых, грустных лиц...

Я подвез к дому своего первого работника Александра Булдын-ского. Он ушел, а я все сидел неподвижно в машине и смотрел на щетки, счищавшие с лобового стекла мокрый снег. И вдруг я испытал таинственный внутренний подъем, пришло ощущение, что я все могу, что прямо сейчас произойдет что-то очень важное.

Когда есть уверенность: я хочу - я могу, то решение обязательно приходит. Если долго биться головой об стенку, она не устоит. Произошло чудо - я пробил эту стенку. Я решил напечатать книгу по каратэ.

Бойцы каратэ учились тогда по каким-то тетрадкам, по примитивным рисункам. Еще не было ксероксов на каждом углу. Я почувствовал мой шанс - напечатать книгу и заработать деньги.

Идея прилетела, как легкий теплый ветерок, как искра из Космоса. Наше подсознание - это Космос, великий неисследованный Космос. В его необъятном пространстве летают кометы, сталкиваются звезды, зарождаются новые планеты. Нужно только настроиться и среди тысяч ответов, всевозможных вариаций уловить проблеск самой лучшей, спасительной идеи. Это явление как бы ниоткуда берущихся решений давно замечено людьми и называется «интуиция».

Естественно, возникла масса вопросов: я же не писатель, не знаю, как это делается: рукопись, верстка, типография... Но все это были сущие пустяки, главное - найден принципиальный выход.

Выражение лица жены Лидии Ивановны, услышавшей о книге и куче денег, было, мягко говоря, неоптимистическое. Но если я зажигаюсь идеей, то для меня эти сомнения не важны.

Вечером я сажусь, лихорадочно составляю план и начинаю писать первую главу. Знаний у меня хватало, я был достаточно опытный тренер по каратэ.

Своей идеей я поделился с Александром Булдынским. Он просто, как солдат, сказал: да, это надо делать. Кто-то и посмеялся надо мной. Но я быстро собрал лучших **тренеров** по каратэ и каждо-

му дал задание написать определенный фрагмент. Все согласились, но потом пошли отговорки: некогда, жена заболела, не идет...

На выходные я пригласил всех своих авторов на квартиру Булдинского, благо она была просторной, и объявил: «Никто отсюда не уйдет, пока не сдаст свою главу!». Притащили пишущую машинку - в то время страшный дефицит. Привели художника, который тут же начал делать рисунок за рисунком. Редакция заработала! Тренеры строчили главу за главой. Я редактировал их, собирал, следил, чтобы все шло по плану.

Два-три дня интенсивной работы, и рукопись готова. Получилась книга-бомба - осмысленная методика, которая предполагала отличные результаты. Ясно было, что мы оставили далеко позади невнятные переводные брошюры, ходившие по рукам спортсменов.

С рукописью я пошел в типографию Волжского автомобильного завода. Обращаюсь к начальнику: «Виталий Петрович, не хватает литературы по каратэ, помогите напечатать!». Типография была загружена до предела: инструкции к автомобилям, технические брошюры, буклеты, календари... План был настолько напряженным, что вклиниться в него было невозможно. Начальник типографии развел руками.

Но я не из тех, кто этим удовлетворяется. Узнав, что начальник типографии заядлый курильщик, занимаю денег и с огромными трудностями, с переплатой покупаю несколько блоков «Мальборо», по тем временам большую редкость. Прибегаю с пакетом к Виталию Петровичу: мол, ребята из командировки вернулись, сигарет привезли, я тут и для вас прихватил несколько блоков...

Закурив по сигарете, мы заговорили так, будто знакомы всю жизнь. Я попал в десятку. Эти сигареты не были взяткой, не были средством подхалимажа. Я искренне хотел расположить к себе человека и сделал ему подарок.

Я очень быстро нахожу с людьми общий язык. Для этого достаточно часа, иногда тридцати минут. Нет, я не обвожу их вокруг пальца. Я просто настолько их люблю, уважаю таланты, проявляю такой интерес, наверное, больший, чем их близкие родственники, что люди отвечают мне тем же. Виталий Петрович дал добро на выпуск книги. Более того, он согласился работать в долг, с расче-

том после реализации тиража. Сейчас такое доверие встретишь редко, а тогда, до разных кризисов, дефолтов, «киданий», люди верили друг другу.

Какое счастье открыть еще одну дверь на пути к успеху! Я не думал тогда о недостатке, о личных благах. Я жил с семьей в тесной комнатухе, у меня была старенькая машина. Но я уже видел свой триумф, час победы, когда машина выдаст хрустящий картофель.

В эйфории я даже не обдумал по-настоящему, как продать эти книги. Тогда я даже не подозревал, что торговля - сложнейший процесс, намного сложнее, чем производство.

Я очень торопил типографию. И вот они - сорок тысяч аккуратных книжек с иероглифами «каратэ-до» на красной обложке. Сажусь в машину, отвожу книги в «Союзпечать», книжные магазины. Я был уверен, что весь тираж разлетится в момент. И вот я жду. Где же деньги?

За неделю было продано сто штук. Получалось, что издание книги только усугубило мои долги. Я взял калькулятор и подсчитал, что такими темпами я буду продавать сорок тысяч книг всю жизнь, пока не состарюсь.

Как достучаться до людей? Попробую объяснить, как я представляю процесс поиска. В темном Космосе подсознания, где несется колоссальный поток идей, эмоций, событий, вдруг вспыхивает прожектор моего страстного желания. Если направить прожектор точно на цель, то высвечиваются и ступеньки, ведущие к ней.

Именно тогда подсознание подсказало мне идею всероссийской рекламы книги. Нужно было опять увеличивать долги, занимать деньги на рекламу. Я ни минуты не сомневался, что поступаю правильно. Не видел никакого риска. Я пошел в банк, и руководитель его, видя эту святую веру в моих глазах, разрешил мне взять кредит.

Рекламный текст, сначала для публикации в местной газете, я придумал сам. Да, у меня тогда не было опыта, но были желание и вера. Я написал его минут за двадцать, вкладывая всю страсть. Я был сгустком энергии. Напрягался так, как будто от этого зависит моя жизнь. И читатели заметили мое объявление. Продажи начали возрастать.

В свое время произошла знаменитая история с самым длинным рекламным текстом в истории компании «Форд». Этот текст написал сам Генри Форд, вкладывая 'в него всю душу. Он на целом развороте газеты изложил, как он и его сподвижники создавали автомобиль, как они старались и сколько труда вложили. Специалисты по рекламе говорили, что такой длинный текст никто не прочитает. Но именно по этому объявлению было продано рекордное число машин за всю историю компании.

Теперь нужно было дать рекламу в центральном издании. Я попросил свою жену напечатать гарантийное письмо. Это письмо случайно увидел ее знакомый, кандидат экономических наук, заместитель заведующего кафедрой. Он сказал, что платить такие большие деньги за объявление - глупость, безумие.

Но издевка столь авторитетного человека не остановила меня. Это был еще один вызов. «Посмотрим, кто будет смеяться последним», - подумал я тогда.

...Поскольку я очень увлеченный человек, всю жизнь я что-то забывал или терял. А кое-что у меня воровали. Я ведь всегда думаю о большом, великом и могу проворонить какую-то мелочь, из-за чего, правда, никогда не расстраиваюсь.

Мы жили с женой очень скромно. Все, что я зарабатывал, без остатка вкладывал в дело. Все-таки однажды мы сделали серьезную покупку - купили мне зимнюю норковую шапку. Лидия Ивановна была рада, что я снял наконец свою спортивную шапочку, за которую всегда ругала меня. Мол, ходишь, как Гаврош, позоришь жену. Меня это почти не трогало. Кстати, я и потом не изменил своего отношения к одежде: мода и шик меня не трогают.

В столицу я отправился в красивой, теплой шапке. В редакции газеты «Аргументы и факты» я подружился с начальником отдела рекламы Александром Аврухом. Я откровенно объяснил ему, что я жду от рекламы. Он уверил меня, что все получится. Мы перекинулись еще какими-то словами. Стоило Александру обмолвиться, что и ему нужна такая замечательная шапка, как я тут же снял ее и подарил ему. Это было движение души, мгновенное и сильное желание.

Дома Лидия Ивановна запричитала: «Знала, если ты наденешь приличную вещь, то или потеряешь, или украдут, или еще что-то

произойдет!». «Успокойся, - говорю, - не украли и не потерял. Я ее подарил удивительному человеку. Доставай мою старую, спортивную!».

Из истории известно: в разгар Бородинского сражения Михаил Илларионович Кутузов сидел и ел курицу. Огромное сражение уже запущено. При тогдашнем уровне связи оперативно управлять войсками было невозможно. Главнокомандующему оставалось ждать исхода битвы.

Нечто подобное было и у меня: я сидел и «ел курицу». Рекламная кампания началась, нужно было ждать результатов. По почте должны прийти заказы и денежные переводы - предварительная оплата. При этом передо мной маячила уменьшая и насмешливая физиономия кандидата экономических наук, издававшегося над моей тактикой.

Проходит день - ни одного письма и перевода. Второй и третий - ничего. Четвертый, пятый, шестой день - полная тишина. Я хожу со стиснутыми зубами. Вот он - час испытания духа! Я уже прикидывал следующие попытки. Лидия Ивановна делала вид, будто ничего не произошло. Она вела себя очень мудро и тактично и всегда меня поддерживала. Конечно, она знала мой характер, что в такие моменты лучше меня не трогать. Я мог взорваться, как тысяча тонн динамита.

...Идет вторая неделя. Вдруг - звонок, меня срочно приглашают на почту. Не еду, лечу! Ба-а, пять тысяч проплат в день! А кто-то заказывает не по одной книге. Заявки сыплются и сыплются, участок переводов забит деньгами! Почтовые работники не знают, что делать. А я переживаю звездный час!

Мы стали доплачивать девушкам с почты за дополнительную работу, но они сбились с ног. Мы добавили людей - целые бригады бабушек-пензионерок. В типографии день и ночь печатали новые тиражи и тоже открывали новые рабочие места.

Я продал больше полумиллиона книжек и заработал огромнейшие деньги. Как по волшебству исчезли долги. Стало спокойно и чисто на душе. Было на что доделать чудо-машину и запустить ее в серию. Я вложил все деньги в дело, даже не купив себе ни нового автомобиля, ни более просторной квартиры. Я был счастлив: поставил на карту все и выиграл!

Объем прибыли зависит от степени риска. Здесь риск был очень большим, и прибыль оказалась максимальной. Я шел по пути бизнеса без подсказки, самостоятельно принимал решения, делал крупные ставки, даже шел ва-банк и постоянно выигрывал. Моя интуиция безошибочно подсказывала, что я обязательно выиграю.

«Книжные» деньги прекрасно работали. Мы быстро развернули выпуск оборудования по производству хрустящего картофеля по всем правилам машиностроения. О нашем проекте уже знали тысячи заинтересованных людей, поэтому мы ждали многочисленных заказов. Наши линии были вне конкуренции, они способны дать сверхприбыль, создать много маленьких капиталистов.

Однако шли дни, а наше прекрасное оборудование никто не торопился покупать. Склад забит, а денег - ноль. Опять появились долги. Людям, а мы приняли уже несколько десятков человек, нечем платить зарплату. Мне было стыдно перед работниками, перед их семьями. Страха, однако, не было, я полностью уверен, что проект состоится.

Я опять решил обратиться к рекламе и разместить объявления во всех крупнейших газетах страны. Я шел против всех. Меня опять считали сумасшедшим, который и так уже назимал денег, но все роет и роет свою долговую яму. Я и потом не раз убеждался: люди чаще всего остерегаются идти до конца. Как только их поджимают деньги, останавливаются на полпути. Я отправляюсь на поклон к банкирам и занимаю деньги. Мне нужна была полная победа!

Тогда я еще не обладал знаниями о маркетинге, о спросе и предложениях, о сегментах рынка, о зависимости цены от качества и о многом другом. Я надеялся на прекрасную идею - сделать тысячи людей собственниками замечательного оборудования.

Весь кредит я пустил на оплату рекламных услуг. Конечно, они того стоили. Но одновременно этим поступком я взял на себя всю полноту ответственности за жену, за свою маму, за людей, которые шли за мной. Командир, полководец не имеет права помышлять о поражении. Не сработал бы вариант с рекламой - я нашел бы другой путь.

Но до победы мне снова пришлось прожить несколько очень напряженных дней, наслушаться упреков. И вдруг прорвало. Сотни звонков в день от заказчиков. Наше оборудование нужно стране, нужно людям! Самая приятная музыка, которую я тогда знал,

был телефонный звонок; «Да, это фирма «Довгань». Да, есть. Да, торопитесь, очень много заказов».

Это было торжество интуиции, веры над логическим мышлением, над примитивным подходом к великому иррациональному процессу бизнеса. Клиенты, платежи, увеличение производства в пять, десять раз! У меня выросли крылья! Я стал выше ростом!

...Но впереди были макроэкономические неурядицы, надлом российского хозяйства. Ужасное состояние депрессии. Разъедала обида, злость: столько времени, столько усилий потрачено на запуск производства и - все разрушено! Как будто это злой умысел, предательство!

Я не мог ничего противопоставить перепадам рынка. Это было очень суровое испытание. Будто голос с неба сказал: «Парень, потренируйся еще!». Я не жаловался на судьбу, урок принимал с благодарностью. Все, что ни делается в жизни, - все к лучшему. Стану еще сильнее, стану настоящим лидером!

Вдруг исчезло большинство моих друзей. Местные начальники, которые раньше то и дело звали меня на презентации, свадьбы, крестины, забыла обо мне. «Элита» перестала замечать. Меня все эти званые столы и раньше не трогали, однако честолюбие было ущемлено.

Люблю людей и верю в них. Попав в жернова испытаний, наивно думал, что они подставят плечо. На самом деле остался один на один с бедой.

Взял листок бумаги и написал список близких друзей: Сергей Блинов, Игорь Ладонин, Виктор Лихачев... Набралось всего девять человек. И я здорово «поумнел». Оказывается, вокруг было столько пустобрехов, лизоблюдов, которые только воровали дорогое время.

Сказал себе: «Да, мне обидно, люди неблагодарны. Но теперь проходимцы, которые назывались друзьями, показали свое истинное лицо и уже никогда не отнимут у меня драгоценное время». Вызвал секретаря и попросил ни с кем не соединять, кроме людей из этого маленького списка. Я открыт только для них.

Однажды, когда мне было особенно плохо, представил, что я уже умер, меня больше нет. Я посмотрел на свой жизненный путь со стороны, оценил, как апостол, свои поступки и помыслы. То,

что я считал очень важным, вдруг резко уменьшилось в размерах. Я потерпел катастрофу, остался без денег? Ну и что, зато у меня есть опыт, который стоит очень дорого. Я состоялся, я одержал много побед. Меня знает вся страна.

Я, как птица Феникс, возродился из пепла кризиса. Мой дух окреп. Я был в прекрасной физической форме. Месяцами я боролся со стрессом с помощью физических нагрузок: бегал кроссы, до полного изнеможения занимался с тяжестями, обливался ледяной водой. Когда человек активно двигается, в организме выделяется «наркотик» удовольствия. Какие стрессы, какие печали? Я был полностью мобилизован для продолжения борьбы!

...Хожу по улицам, обдумываю, чем заняться. Я могу конструировать, я создал систему сбыта, научился продвигать продукт, овладел искусством убеждать людей, общество. Я должен поднять новый, крупномасштабный проект. Но машиностроение задохнулось, там нельзя стать большим лидером и миллиардером, нельзя создать великую компанию.

Цель стать великим предпринимателем и войти в историю никогда не покидала меня. Я всегда был уверен, что смогу сделать что-то грандиозное. Подсознание постоянно искало новую большую идею. Не зря ученые говорят, что, когда у тебя есть цель, подсознание работает на нее круглые сутки.

И вот я вижу сон. Будто я держу бутылку водки, и на ней написано.- «Довгань». Проснулся и был озадачен. Видение яркое, четкое. Было такое ощущение, что это не сон, а явь. Но причем здесь водка? Почему «Довгань»?

На следующую ночь мне явился еще один сон: я держу изящный флакон с духами, на нем тоже марка «Довгань». Открываю его, вдыхаю тонкий, волшебный аромат. Я запомнил все детали, готов нарисовать пузырек, воспроизвести в объеме, в цвете, до сих пор чувствую запах.

Я ничего не знал о водке и парфюмерии, но решил довериться руке судьбы. По порядку снов нужно было начинать с производства водки «Довгань». Мысль об этом вызывала некоторое смятение. Я предвидел, как будут обескуражены близкие и друзья. Это сегодня просто выпустить марочный продукт, а тогда еще никто из россиян не называл товар своим именем.

Вскоре после этих вещих снов я летел в самолете в Москву и машинально листал журнал. Вдруг взгляд остановился на заметке: за один 1995 год более сорока тысяч человек в России умерло от некачественной водки. Цифры поразили меня. Такие жертвы, и страна не бурлит, правительству безразлично, негодяев, которые травят людей, не наказывают.

Высококачественная водка «Довгань», защищенная от подделки, может стать моим вкладом в прекращение этого безобразия.

Подталкивало к действиям засилье импортных водок. Верхние, самые почетные полки магазинов занимали «Абсолют», «Финляндия», «Смирнофф», «Распутин», «Белый орел», «Кремлевская» и т.д. Наш национальный продукт проигрывал иностранным на собственном рынке!

Первым человеком, который попытался охладить мой пыл, была жена Лидия Ивановна: «Какая еще водка «Довгань»? Ты только что разорился! Тебя лечить отправят!». Другой реакции я и не ждал. Я был первым предпринимателем в России и СНГ, кто вознамерился поместить свою фамилию на продукт и создать известную торговую марку, так называемый «бренд нейм». С такими планами нельзя было рассчитывать на поддержку даже самых близких людей.

Соратникам я об этом заявил как о деле решенном: «Будем делать с вами водку «Довгань», лучшую в мире. Она победит «Абсолют», «Смирнофф» и «Финляндию» за год!». Они решили: у шефа что-то случилось с головой. Работали в машиностроении, много чего добились, а тут водка, да еще «Довгань»!

Я действительно оказался первым в России и СНГ, кто сделал из своей фамилии громкую торговую марку и во всеуслышание заявил, что лично отвечаю за качество. Я был таким смелым еще и потому, что у нас не было денег для старта, и я надеялся прежде всего на свой потенциал. Я представил себя мощным локомотивом, который тащит за собой вагоны с водкой, соратниками, партнерами, рекламными материалами на уровень страны, международный уровень!

На первом совещании по новому проекту всем даю задание: изучить историю водки. Времени на это - две недели. Не важно, инженер ты, слесарь или юрист. Всем знать историю, понять дух продукта, значимость - экономическую, социальную и политическую.

Водку изобрели на Руси пятьсот лет назад в одном из монастырей. С самого начала она стала мощным источником денег для казны, универсальной жидкой валютой. Ее употребляли все, от крестьян до царей. Помещики соревновались друг с другом в производстве диковинных настоек. Вся страна была покрыта сетью казенных кабаков. Над усовершенствованием национального напитка и технологии производства трудились великие ученые Дмитрий Иванович Менделеев и Николай Дмитриевич Зелинский...

... На том же совещании я обязал сподвижников за те же две недели вникнуть в технологию, изучить ингредиенты, комплектующие изделия, их поставщиков, цены. Съездить всем на соседние заводы, уговорить руководителей, чтобы показали цехи. Через две недели приму экзамен!

Мы начали составлять рецепты нашего продукта. Первое новшество - надо разработать «мягкую» водку. Очень многим людям нравится мягкий вкус, почему я должен следовать традициям и делать «жесткий» напиток?

Второй наш вызов косным правилам - «теплый» дизайн этикетки. Специалисты, заслуженные художники СССР смеялись надо мной. Дескать, у водки должна быть этикетка «холодная», строгая. Но я уже видел свою лучшую в мире водку. И я передал через этикетку тепло ржаного каравай, только что вынутого из печи.

Мы поехали по ликеро-водочным заводам договариваться о производстве. Объехали больше сотни предприятий, и везде нам, чужакам, отказывали. В то время эти заводы были при деньгах, директора полны спеси. У руководителя Сызранского ликеро-водочного завода было три вертолета, чтобы летать по всяким надобностям. Мэтры отрасли качали головами: как так, они занимаются своим делом столько лет, а тут появляются какие-то ребята-машиностроители и самоуверенно говорят о лучшей водке в мире...

Моя мечта, моя воля и вера вели меня в этом проекте. Я говорил своим сподвижникам: ищите, терпите, знайте, что через год все эти гордые директора будут сидеть в нашей приемной и вы будете решать, что с ними делать!

Терпеть приходилось всякое: порой не было денег на самолет, на гостиницу. Однажды Юрий Иванович Сексяев приехал на машине на одно из предприятий. Когда директор спросил его, где он остановился, наш посланец начал импровизировать: я, мол, гости-

ницы ненавижу, безумно люблю природу, ночью в палатке - ружьишко, шашлычок, знаете ли...

Ребята почти без денег путешествовали из города в город и наконец в Воронежской области нашли завод, который был готов с нами сотрудничать. Директор Бутурлиновского ликеро-водочного предприятия Геннадий Агафонов оценил наши предложения и дал добро на розлив. Мы радовались как дети. Казалось, можно перевести дух в бешеной гонке, темп которой мы задали сами...

Вдруг я узнаю, что с нового года в стране входит в силу закон, запрещающий рекламировать водку по телевидению. Я поставил цель - обойти конкурентов за год. Но они уже «прокрутили» по всем каналам несметное число рекламных роликов. Какое уж соревнование с ними, если потребители ничего не будут знать о водке «Довгань»!

Я, конечно, был уверен, что продвину свою марку, даже если мне придется пешком ходить по стране и объяснять встречным людям достоинства продукта. Но с помощью телевидения сделать это было проще.

В любом учебнике по бизнесу сказано, что сначала изготавливается продукт, затем он ставится на полки магазинов и только потом начинается рекламная кампания.

Пренебрегая готовностью Бутурлиновки, я все деньги, зарезервированные на производство, пустил на рекламу. Я не обсуждал этот шаг с коллективом, не устраивал дискуссий о том, что первично - производство или реклама. Я раз и навсегда подавил в себе сомнение в том, должен ли я быть с большинством, руководствоваться общим мнением. Нет, не должен, пусть даже все поголовно будут трижды умны и грамотны. Я - лидер, несу полную ответственность за сотрудников и их семьи и уже хотя бы в силу этого учитываю гораздо больше факторов, чем кто-либо из них, слушаю голос сердца, интуицию, а они не объясняются логикой.

На очередном совещании я твердым, командным голосом сказал: все деньги - на рекламу! Это было против здравого смысла, против интересов коллектива, который давно трудился без зарплаты, без оборотных средств, а тут я еще лишаю людей продукта!

Но никто не возразил мне, хотя тревогу и растерянность я кое в ком поселил. Реакция была такая: ну, раз шеф сказал... Это была моя победа. Люди меня поняли в трудный момент - по наитию, без аргументов - и поверили мне.

У меня не было возможности, какая есть у западных коллег: взять кредит на десять лет под пять процентов годовых. Скромная сумма, перенацеленная мною *ни* рекламу, была одним-единственным патроном, с которым я должен был попасть в «десятку». Команда была уверена, что я смогу!

Семена уверенности в успехе проросли. Изо дня в день, тысячи раз я повторял: ребята, мы станем чемпионами! Я знал, что как только команда поверит в меня, нас уже ничто не остановит. Если двадцать, десять, даже пять человек страстно верят в одну идею, появляется гигантская сила. Мир начинает вращаться вокруг этих людей.

Я запрыгнул в последний вагон и провел блестящую рекламную кампанию. Все захотели купить наш напиток. Возник ажиотаж, шел вал крупных заказов.

Рынок отнесся к водке «Довгань» не как к очередному новому товару. Отечественный продукт под персональной маркой, гарантия качества, защита от подделки были прорывом, надеждой всей российской экономики. Наша реклама прогремела как гром среди ясного неба. Мы сделали именно то, в чем больше всего нуждалась истерзанная кризисом орана. Я угадал эту потребность! Мы были опять в фаворе.

Но продукта в нашем распоряжении все не было, поскольку партнеры в Бутурлиновке не начинали розлив без предварительной оплаты. Но когда мы за месяц набрали заказов на десять миллионов бутылок, а директора других ликеро-водочных заводов, забыв о бывшей гордости, стали в очередь за получением нашей лицензии на производство напитка, Агафонов дал команду начать работу без денег.

Вообще-то ему не о чем было беспокоиться. На его заводе мы уже организовали дополнительный, свой контроль качества водки «Довгань», но чтобы создать его по всей стране, требовалось время. Мы не собирались отдавать лицензии без жесткой системы контроля, иначе был риск загубить торговую марку, бросить тень на мое имя. Никто из нас не пожалел о том, что мы могли заработать на ажиотажном спросе лишние десятки миллионов долларов - немалое состояние.

Наконец, из Бутурлиновки пришли две долгожданные фуры. Можно было начинать продажи. Я дал задание Юрию Сексяеву,

как большому дипломату, съездить к оптовикам и предложить им цены на уровне лучших импортных водок - тех же «Смирнофф», «Абсолют», «Финляндия».

Сексяев употребил все свое искусство, но не добился согласия. Оптовики уперлись: мол, отечественный продукт не может стоить, как импортный. Видимо, причина была в том, что так относились к российским товарам многие, если не все. Даже в нашей команде были мнения, что русская водка не может быть такой дорогой и мы рискуем остаться без покупателей.

Я выступил перед коллективом, взывая к амбициям, патриотическим чувствам. Пришлось даже повысить голос, кричать: водка - наш национальный напиток, как коньяку французов, виски у англичан. Мы сделали лучшую водку в мире и не имеем морального права стать ниже зарубежных конкурентов, иначе нас не будут уважать. Человек так устроен, что за ценой видит рейтинг и качество продукта. Стоит только пойти на поводу у оптовиков, прогнуться, - и все, нам никогда не перегнать иностранцев. Мы должны победить их не только по числу проданных бутылок, но и по объему прибыли!

Людям просто не хватало национального достоинства, и они не могли уважать наш продукт больше, чем иностранный. Хотя мы же сами, в дополнение к заводскому контролю, в независимых лабораториях тщательно проверяли каждую партию водки на сивушные масла, альдегиды, кислотность, на жесткость воды и не сомневались в достоинствах товара, в знак чего к каждой бутылке вручную прикрепляли паспорт качества. Я был абсолютно уверен, что наша водка превосходит все «абсолюты» и «Финляндии». Хоть чуть-чуть, хоть на полцента, но наш продукт должен стоить дороже, чем импортные аналоги.

Сексяев едет к партнерам второй раз - снова отказ. «Будем ждать, - хладнокровно заявляю я. - Дешевле не отдадим!» Если бы я тогда дрогнул и снизил цену, мы проиграли бы сражение.

Все решилось неожиданным и изумительным образом. Фуры с водкой разгрузили на складе. Грузчики случайно узнали, в чем причина промедления с продажей, и попросили продать им ящик напитка по нашей цене. В отличие от многих других грузчиков, они взяли водку не для своего употребления, а для перепродажи - сделать маленький гешефт. Ребята сделали наценку в пятьдесят

процентов, и товар разлетелся. Возбужденные этим фактом, они прибежали к нам, взяли еще десять ящиков и мгновенно продали их с наценкой сто процентов! *■

За какие-то часы предприимчивые грузчики успели раз пять или шесть обернуть свой стартовый капитал, все повышая и повышая цены, пока спохватившиеся оптовики в драку не растащили весь товар.

Начался бум вокруг водки «Довгань». Стартовали мы в конце 1995 года. А в следующем, 1996 году, на территории России нашей водки было продано в десять раз больше, чем напитков «Смир-нофф», «Абсолют» и «Финляндия» вместе взятых. За год мы сделали самую известную водку в СНГ, ставшую символом успеха. Если на праздничном столе стоит водка «Довгань», значит, дела у людей идут хорошо и все в полном порядке!

Разворот дел требовал перенести штаб-квартиру компании в столицу. Первыми обосновались в Москве я и Александр Коновалов. Поселились мы в арендованном коттедже. В домике почти ничего не было. Мы купили две кровати, кастрюли, тарелки, из продуктов - пельмени и суп в пакетах, чтобы не тратить время на кухонные дела.

Мы поставили на огонь кастрюльку с полуфабрикатом из пакета, а чтобы суп был наваристее и одновременно приготовилось второе блюдо, мы положили туда замороженные пельмени...

Еда волновала нас постольку-поскольку. Мы тут же засели за планы и расчеты. На улице было холодно, шел снег. В коттедже, долгое время стоявшем без жильцов, тоже было весьма прохладно, и мы работали в зимней одежде. Писали, считали, спорили, а тем временем на плите попевало кушанье «два в одном».

Сели ужинать, и выяснилось, что мы забыли купить ложки. Какие пустяки: зачерпывали варево чашками и с аппетитом поглощали необычный суп.

Помню, мы два дня не выходили из коттеджа, занимаясь планированием. Сбегать за ложками было недосуг, и мы питались таким же странным образом.

Мне очень нравится такая студенческо-холостяцкая жизнь. Это были удивительные, напряженные, интересные дни. Мы с раннего утра до позднего вечера плодотворно трудились, в паузах съедали

«деликатесы», много шутили, смеялись - прекрасная разрядка перед очередным витком бизнеса!

Мы искали большое, грандиозное нечто, чего никогда не было. Я делю бизнес на две категории - эволюционный и революционный. Мне ближе второй. Создаешь принципиально новый товар или услугу и делаешь маленькую революцию.

Кто-то открыл туризм как индустрию бизнеса. Кто-то сделал отрасль страхование. Кто-то изобрел растворимый кофе и наводнил им весь мир. Знаменитый японский предприниматель Акио Морита придумал плеер. Ныне, когда эти наушники и коробочки носит чуть ли не половина жителей Земли, никто не усомнится в его необходимости. Но в момент появления идеи партнеры и компаньоны Мориты не верили, что такой прибор будет покупаться. Давали отрицательный отзыв и ученые, специалисты по маркетингу. Дескать, зачем человеку такая штука, которая может только воспроизводить, ничего не записывая.

Но Бог уже вдохнул уверенность в Мориту, который твердо заявил: если мы не продадим сто тысяч плееров, я уйду с должности председателя совета директоров компании. Великий японец даже занизил цифры: было продано не сто тысяч, а двадцать два миллиона плееров. Фирма получила астрономическую прибыль!

Революционный бизнес связан с огромным риском. Подчас на карту ставится все. Правда, и отдача от таких проектов несравнимо выше, чем от спокойного движения по проторенным дорожкам. Только так можно законным образом получить сверхприбыль, потому что вы оказываетесь впереди конкурентов на целые годы и все сливки достаются новатору.

Вы вкладываете в продукт или услугу все, что у вас есть, - деньги, время, душу, нервы, но при этом не имеете никакой достоверной информации, насколько ваше детище нужно людям. Когда я делал линии по производству хрустящего картофеля, оборудование для мини-пекарен, выпускал водку «Довгань», никто не мог дать гарантий, что это будет раскупаться. Строя новый бизнес, я мог полагаться только на чутье, подсознательную уверенность в победе. Именно они обеспечивают прорыв. Интуиция, желание, вера - вот факел, который освещает путь в нехоженом, первозданном лесу.

Обычная логика, расчеты специалистов, оценки экспертов не срабатывают в условиях революционного бизнеса. Научный аппарат здесь бессилён, знатоки обманываются в прогнозах. Но тем приятнее лавры победителя!

Большинство людей ведет правильную размеренную жизнь, добросовестно трудится, но довольствуется очень скромными плодами. Иногда кто-то из них задает себе вопросы: почему я беден? отчего неизвестен? где моя слава? Но ведь с оценкой «хорошо» нельзя рассчитывать на высший приз. «Хорошо» обеспечивает только посредственные жизненные блага и равнодушие окружающих. Ничего не остается делать, как сетовать на плохие обстоятельства и несправедливость судьбы.

Для того, чтобы жизнь изменилась, нужно делать все только на «отлично» - быть первым! Проведем параллель со спортом. Лишь чемпионы получают всё полной мерой: золотую медаль, признание, славу, деньги. Серебряные призеры сильно отстают от них, хотя спортивные результаты порой отличаются на ничтожно малую величину. Обладатели третьих мест становятся еще на ступень ниже, а тем, кто еще дальше, - четвертым, пятым, шестым - чаще всего не достается ничего.

К Олимпийским играм готовятся миллионы спортсменов. А мир знает только чемпионов. Шесть миллиардов жителей планеты рукоплещут лишь единицам, лучшим из лучших, тем, кто совершил незаурядное, перед которыми на дистанции никого нет!

Моя страсть и упоение - быть первым. Новые идеи, неожиданные решения приходят именно тогда, когда метишь в чемпионы, целишься в яблочко.

Эволюционный путь в бизнесе более распространен. Он предполагает постепенное улучшение товаров и услуг. Для общества это столь же важно, как и революционные скачки.

Тот, кто не хочет рисковать, может выпускать, например, цветные карандаши или прохладительные напитки. Подобные товары будут гарантированно востребованы. Люди всегда будут рисовать, как и утолять жажду. Но отвоевать себе место на этих до предела занятых рынках нелегко. Чтобы отнять у конкурентов хотя бы один процент прибыли, нужно каждый день и каждый час, методично и упорно шлифовать все звенья эволюцион-

ного бизнеса, начиная с самого продукта и кончая работой с потребителями.

Это годы спокойной, кропотливой работы, точно спланированное будущее, финансовая стабильность - шаг за шагом, песчинка за песчинкой, сантиметр за сантиметром, процент за процентом.

Два столь разных метода бизнеса не противоречат друг другу. Свою великую компанию мы строим, используя и революционный, и эволюционный подход. Это наш стратегический и тактический плюс.

И еще о тайнах духа. Наши мысли материальны. Они имеют скорость и массу и распространяются во Вселенной. Можно предположить, что между этими флюидами есть взаимодействие и связи. Группа единомышленников, имеющих общую мечту, великую, добрую цель и огромную страсть, может породить интегрированную сверхмысль, направленный пучок духовной энергии.

Если один физически сильный человек возьмет груз в сто килограммов, то десять таких силачей поднимут тонну. Но такой счет, помоему, неприменим в духовной сфере. Десять соратников смогут поднять не тонну, а намного больше. Их невидимая энергия может повлиять на миллионы людей, вовлечь в партнерский бизнес, подвинуть к развитию и самосовершенствованию.

Наша великая компания и есть, прежде всего, гиперболоид энергии мысли и чувства. Продукты, маркетинг, технологии очень важны, однако сегодня они вторичны. На первом месте - воля, эмоции, чистота помыслов моих сподвижников, партнеров, друзей. Мы все абсолютно разные и не приемлем унификации. Но у нас одна светлая, гуманная мораль, и мы едины в движении к цели. Что может быть выше счастья слиться в этом духовном потоке, меняющем мир к лучшему!

ПРЕКРАСНЫЕ ЖЕНЩИНЫ

Эта глава - откровение. В ней немало такого, что обычно скрывается от посторонних глаз. Но я хочу, чтобы друзья, близкие люди, партнеры знали обо мне все, принимали таким, какой я есть. Думать, говорить и делать одно и то же, не иметь двойного дна - великое преимущество честного образа жизни. Огромное благо - быть открытым, искренним и понятным людьми.

Ненавижу ханжей и хитрецов, пытающихся скрыть свое истинное лицо. Многого они не добьются: любая ложь обязательно вскроется. И совершенно неприемлемо двоедушие в лидерах. Настоящий, стопроцентный руководитель должен всегда быть самим собой.

Убежден в том, что лишь открытый, честный лидер может привести людей к большому, прочному, настоящему успеху. Моя предельная откровенность - гарантия того, что мои соратники, зная всю правду, никогда не будут разочарованы.

..Лет в четырнадцать, на границе детства и юности, я, как и все, находился в тревожном и сладком томлении. Я чувствовал, что взрослею, видел признаки этого. Если раньше зеркало было для меня бесполезным предметом, то теперь я пытливо вглядывался в свое отражение. Вот светлый пушок над верхней губой заметно потемнел. Если тайно сбрить его отцовской «безопаской», то, наверное, вырастут настоящие усы.

Мальчишеские игры, проказы разонравились. Я уже другими глазами смотрел на девчонок в классе, вдруг заметил их приятные округлости, иные, чем у нас, повадки и понял, что это - существа какого-то другого, неизвестного мира. Впервые в жизни задумался над тем, интересен ли я им, и как попасть в запретную страну, о которой слышал и мечтал.

Зов природы становился сильнее с каждым днем. На улице я украдкой заглядывался на красивых девушек и женщин, мысленно раздевая их, и меня бросало в жар. Если в переполненном автобусе мне попадалась молодая соседка и я случайно касался мягкого, упругого тела, ловил запах волос, кожи, то моя плоть мучительно восставала. Я боялся, что кто-нибудь это заметит, и не знал, куда

даться от стыда. Я сгорал от пробудившихся желаний и жил в предчувствии чего-то невыразимо приятного, волшебного, что связано с познанием женщины.

До первой любви оставался один шаг, и вот мое сердце затрепетало, наполненное ярким, радужным, неизведанным чувством. Объектом обожания стала ослепительно-красивая девушка Света, в которой смешалась кавказская и славянская кровь. Но как подойти к небожительнице, как сказать о чувствах, захлестывавших меня, как дотронуться до обворожительного тела?

Ответов не было. Задавать вопросы взрослым я стеснялся. Книг об отношениях полов тогда не было вовсе. О том, что происходит с мужчиной и женщиной, когда они наедине, я догадывался по репликам старших ребят, часто грубым, сальным, да сценкам спаривания домашних животных. Фильмы в то время были настолько целомудренны, что представить, как ведут себя в спальне взрослые, было невозможно.

В одной умной книге я вычитал, что любовь - это шаг к бессмертию. Рождение детей - способ передать своим наследникам частичку плоти, оставить след в будущих поколениях и таким образом продлить свою жизнь на Земле. Задача каждого мужчины - улучшить свой род. В этом - смысл подсознательной погони за самыми красивыми, жизнерадостными, энергичными, цветущими женщинами. Теория красивая, но как приложить ее к жизни, я не знал.

В то время я уже активно занимался греблей и в деталях усвоил, что нужно делать, чтобы получить чемпионские лавры. Тренировки, соревнования - это была моя стихия. При этом на алтарь спортивных побед бросались и личная жизнь, и образование, и развлечения, и любовь. С девушками я, крепкий, закаленный спортсмен, был совершенно беспомощен, как впервые севший в лодку щуплый соседский малец, навечно освобожденный от физкультуры.

Я потерял голову и думал только о Свете, искал повод, чтобы оказаться рядом. Желание действовать сменялось сомнениями, неуверенностью в себе. Страх и стыд порой совершенно подавляли меня. Я настраивался по целому дню, чтобы только подойти к ней и задать какой-нибудь вопрос, попросить тетрадку или книжку.

Девушка не убегала от меня, выполняла мелкие просьбы, но как-то обыденно, равнодушно. Я с ужасом убеждался, что в ее отношении ко мне нет ничего любовного, что мы просто школьные товарищи.

Я ценил себя невысоко, считал глупым, некрасивым, даже уродливым, ничтожным - каким-то гадким утенком, который не достоин ее, богини. Я не знал, куда деться, истязал себя нелепыми вопросами. Но втайне надеялся на милость красавицы. Каждый вечер я как бы случайно оказывался около ее дома, смотрел на розовые шторы в окне на пятом этаже и мечтал, что вот она случайно выйдет, поздоровается, и на меня свалится счастье проводить ее по темным улицам.

Но чудес не происходило. Я чувствовал свою робость и неуклюжесть, осознавал страх и от этого становился еще более закомплексованным. Наверное, нынешние юноши меня не поймут. В век виртуального общения и скорых сексуальных контактов все, возможно, проще. Нравится девушка - дай *ей* это почувствовать, добивайся своего: ухаживай, увлекай, соблазняй. Но я на это решиться не мог!

Иногда моей храбрости хватало на то, чтобы зайти в ее подъезд, подняться до третьего этажа, но потом решимость улетучивалась, я поворачивался и пулей летел вниз. Дома я пытался переключиться на какие-то дела, но потом опять думал лишь о том, как дойти до рокового пятого этажа. Я считал ступеньки, кровь стучала в висках, в глазах темнело, словно это был не я, тренированный, сильный спортсмен, умеющий побеждать, а тихоня с нездоровым сердечком.

Сегодня я знаю, что у моей робости перед любимой девушкой были невероятно глубокие корни. Сексуальное закрепощение людей было просто необходимо духовным и светским властям: человек должен был постоянно испытывать комплекс неполноценности, чувство вины, терзаться выбором между навязанным чувством долга и своим естественным, божественным желанием любить, заниматься сексом. Поколения религиозных властителей потрудились над тем, что даже мысли об «этом» считались постыдными, грешными. Ведь людьми с чувством вины легко управлять.

В наше время коммунистическая партия следила за моралью не менее строго, чем в былые века христианская церковь. Я был

обычным советским пареньком, подпавшим под эти запреты. Я стыдился в мыслях половых отношений, но не мог побороть неодолимую тягу к девушкам. Я не мог разобраться в себе. Но этого от меня и не требовалось: я должен был вести себя так, как принято. Иначе мое поведение вышло бы за рамки дозволенного, и я стал бы изгоем. Тот, кто совершал так называемые аморальные поступки, не имел перспектив в коммунистическом обществе.

Может быть, по умению управлять государством вожди советского периода были не так уж плохи. Но то, что они культивировали строгую мораль и обкрадывали наш внутренний мир, ограничивая право на любовь, останется их большим грехом. Нравственность в их трактовке лишила телесных радостей миллионы людей. А те, кто им предавался, чувствовали себя ущемленными. Душевный комфорт разрушался под грузом навязанных моральных проблем. Личности раздваивались между тем, что предписывалось, и тем, к чему звала природа - к естественным и правдивым человеческим отношениям. Ситуация ужасная: ведь любовь к женщине, тяга к ней - это не только голос плоти, это и мощная потребность творить, создавать.

Профессиональный спортсмен не имеет свободного времени. До дня прощания со школой я не знал, что такое танцы. Пьянящая атмосфера выпускного вечера, тайком выпитое шампанское сделали возможным невозможное. Я вибрировал от волнения. Наш скромный актовый зал казался сказочным чертогом. Я увидел, как ребята приглашают девушек, как соединяются их руки, как словно бы случайно они касаются друг друга, а наиболее храбрые танцуют в обнимку. Меня, как молния, пронзила дерзкая мысль о том, что и я могу пригласить мою Свету, ощутить ее волнующее тепло, без слов, глядя глаза в глаза, выразить бесконечную любовь к ней.

Меня бросало то в жар, то в холод, сердце бешено колотилось, в висках стоял гул. Я набрал полную грудь воздуха и пошел к своей возлюбленной. Мне казалось, что грохот шагов потрясает мир. Она о чем-то говорила с подругой - такая близкая и в то же время далекая, взрослая. Вместо школьной формы и косичек - очень красивое платье, праздничная высокая прическа. Принцесса, фея! Вот она заметила меня, смотрит в мою сторону. Отступить поздно, и я

что-то лепечу непослушным, каменеющим языком. Света, поняв, в чем дело, делает движение навстречу. Свершилось!

Сбывалось то, о чем мечталось годами. Я, как драгоценность, нес ее руку, чувствовал потрясающий изгиб ее талии, ощущал ее дыхание. Я был близок к помешательству. Все плыло в жарком тумане. В отчаянном, героическом порыве я нашел ее губы и поцеловал!

Это был мой первый в жизни поцелуй. Я задышался от неожиданной радости, от самых радужных надежд. Мир взорвался огромным красочным фейерверком. Выпускной вечер стал волшебным, феерическим праздником. Все окружающие казались милыми, приятными, сердечными людьми. Я готов был обнять каждого одноклассника, поклониться каждому учителю!

А ведь это было лишь мимолетное прикосновение к губам возлюбленной. Скорее всего, Света не придавала этому особого значения. Мальчишка во время танца странно себя вел: краснел, напрягался, вздыхал и неумело чмокнул ее. Но юношеская романтическая любовь тем и трогательна, что каждая мелочь приобретает космический масштаб. Мы получаем от любимых совсем немного, но даже один благосклонный взгляд способен перевернуть мир. Мне бесконечно дороги воспоминания о пробуждении чувств, о девушке, которую я обожал, о себе, влюбленном, неопытном, мятущемся парнишке.

Наш выпускной, как и у предыдущих поколений десятиклассников, закончился встречей рассвета. Но последующие дни оказались горькими. Я узнал, что моя возлюбленная встречается с другим парнем. Я не находил себе места, страдания были невыносимыми. Но я не мог ни с кем разделить мое горе и носил эту боль в себе.

В мире гребли я давно был взрослым человеком, чемпионом России и Союза, мастером спорта СССР. Мне не было еще и семнадцати, когда меня пригласили на тренерскую работу. Вскоре после выпускного мне пришлось уехать на сборы в Краснодар. Я отправлял в Тольятти письмо за письмом, написал, наверное, сотни пылких посланий. Молил Бога об одном: чтобы позволил увидеть мою любимую, прижаться к ней, доказать, что люблю ее всех сильнее и крепче. Трепетал, ожидая ответа. Но его не было...

Судьба вновь свела нас, когда в моей семье произошла трагедия - погиб брат Валентин. Я был убит горем. Это было написа-

но на моем лице, да и все знали, как я любил брата. Света сама подошла ко мне с простыми словами утешения, и они стали бальзамом для моей исстрадавшейся души. Конечно, я тут же возвел ее участливость в немислимую степень, одна мечта обгоняла другую. Мы начали встречаться, и мне уже мерещились ее ответные чувства.

Увы, это продолжалось недолго. Я снова увидел ее с другим парнем. Было видно по всему, что он - не случайный спутник, а мой счастливый соперник. Я стоял как громом пораженный. Мысли одна другой горше роились в моей голове. Значит, наши встречи объяснялись одним состраданием.

Жгучая обида переполнила мою душу. Струна обожания, привязанности к Свете, натягивавшаяся в течение двух лет, вдруг лопнула. Я ощутил, как спадают чары и улетучиваются сладостные грезы. Сердце мое опустело, я был свободен.

Но тело жило своей жизнью. Романтическая любовь и плотское желание идут в юности разными дорогами. Несмотря на охлаждение к Свете, я был до предела «озабочен» и постоянно думал, как стать мужчиной. Проблема выросла до небес, поскольку психика моя была совершенно изуродована постоянными самоограничениями, запретом на первородный грех. Если в спорте я был героем, творцом, то здесь - робким ягненком, настолько придавил меня комплекс неполноценности.

Я поехал на сборы в маленький поселок Абрау-Дюрсо, знаменитый курортом и винами. Но для спортсменов отдых и алкоголь не существуют. Нас ждали только изнурительные тренировки. Я думал, что колоссальные нафузки вытеснят переживания, остановят болезненное самокопание. Но основной инстинкт напоминал о себе даже тогда, когда я валился с ног от усталости.

Я перестал ждать случая, милости судьбы, и дозревал до решительных действий, до того, чтобы снести все преграды. Так ломится через чащу на зов матушки-природы дикий зверь или скачет по камням идущая на нерест рыба. К тому же я оказался в отстающих. Многие товарищи по команде, мои сверстники, давно обскакали меня, освоив мужскую, активную роль: назначали свидания, обнимались, целовались и склоняли девушек к таким делам, которые являлись мне лишь в розовых мечтах.

Словно в спорте, я поставил себе цель - в течение месяца стать мужчиной. Вокруг было немало красивых, соблазнительных девушек, и некоторые относились ко мне очень благосклонно. Жребий брошен!

Я положил глаз на прекрасную юную женщину. Она работала в столовой. Ей, как и мне, шел восемнадцатый год. Она была замужем и у нее уже был ребенок. Видимо, семейная жизнь ее была не очень удачной, потому что она с нескрываемым интересом посматривала на веселых молодых атлетов, сметавших трижды в день целые горы еды.

Однажды, когда наши взгляды встретились, между нами проскочил электрический разряд симпатии и желания. Я понял, что эта красавица готова подчиниться мне, что она хочет того же, что и я. И вот мы начали смущаться, краснеть, мучимые одной мыслью - как осуществить то, о чем мы договорились глазами.

Мы всей командой жили по двое в одной маленькой гостинице. Пригласить мою подругу в номер означало скомпрометировать ее. Я знал, что она боялась огласки: поселок небольшой, все всё друг о друге знают, новости разлетаются мгновенно.

Я поступил, как опытный любовник, - в частном доме-мазанке на тихой улочке снял комнату для свиданий. Правда, когда я разговаривал с хозяйкой, решимость едва не изменила мне. Мне казалось, что эта старая, глуховатая женщина насквозь видит, для чего нужна комната с кроватью, и сгорал от стыда и смущения. Но старушка не выразила никаких эмоций. Позже я узнал, что ее интересовали только деньги, которые она полностью тратила на местное вино.

Комната мне понравилась - белые стены, чистенькие половички, слоники на комод. Большую часть помещения занимала довольно большая кровать, накрытая покрывалом с рюшечками. Меня бросило в жар, когда я представил, что произойдет на этом ложе любви.

В перерыве между тренировками я забежал в столовую, отозвал девушку в сторону и, волнуясь до невозможности, пригласил ее в гости в бабушкину комнату. Зная об ее опасениях, я предложил идти порознь. С точки зрения конспирации получилось неплохо. Девушка пришла к бабулькиной мазанке с одного конца поселка, я

- с другого. Я деликатно отвернулся, давая подруге возможность раздеться и нырнуть в постель...

Я боялся выдать свою неискренность и невообразимое волнение. Плоть моя мучительно восстала еще в столовой. Я боялся, что это заметят люди, и прикрывался газетой «Советский спорт». В комнате я уже весь горел, меня била дрожь, в висках отдавались удары тяжелых молотов. Шорох снимаемой одежды, щелчки застежек казались гулом бури, ломающей деревья. Решительный момент приблизился вплотную...

Что произошло потом, помню слабо. Я был подобен летчику, преодолевающему звуковой барьер: перегрузка, удар, и ты - в солнечном царстве свободы, запредельных скоростей. Я очень переживал, все ли я правильно делаю, и при этом был полностью поглощен собой.

Мне и в голову не приходило, что нужно позаботиться об удовольствии девушки. Да и сам я в угаре и потрясении не испытал прелести секса. Подруга, наверное, недоумевала, почему я так странно себя веду, куда так тороплюсь. Скорее всего, я разочаровал мою возлюбленную. Но я точно знал, что я сделал то, к чему давно стремился, - стал мужчиной!

Бурная радость распирала меня. Я несся к гостинице, как на крыльях, впервые ощущая чудесную легкость внизу живота. Влетаю в номер. Видимо, я был так взъерошен, что Олег Филиппов, лежавший на кровати, удивленно привстал. С криком: «Все, я больше не мальчик!» - разбегаюсь и бухаюсь в постель. Мне не терпелось поведать товарищу о своем подвиге. Но уже наступало время вечерней тренировки, и мы побежали на построение.

С этого момента моя карьера мужчины-любовника начала развиваться не по дням, а по часам.

В тот же день, вечером, меня пригласил в свою компанию бригадир строителей, ремонтировавших гостиницу. Это были вольные шабашники, работавшие по договору. Я восхищался их руководителем - умудренным жизнью человеком, интересным собеседником. Он был при деньгах и щедро их расходовал. Бригадир тоже почему-то выделил меня из массы спортсменов-гребцов, и мы водили дружбу. Мне было семнадцать, а ему - под пятьдесят.

Бригадир организовал застолье в библиотеке, поскольку ею заведовала его подруга. Я едва не упал со стула, когда появилась еще одна гостья - яркая, веселая, ослепительно-красивая женщина в элегантном кожаном плаще и высоких сапогах. Ее со вкусом подобранный наряд, косметика, духи были предметом жутчайшего дефицита. Бригадир шепнул мне, что это жена капитана дальнего плавания. Тогда люди этой профессии, ходившие «в загранку», имевшие валюту, считались кем-то вроде сказочных принцев.

В тот вечер я не пошел на ужин. Рядом с этой красавицей я готов был забыть не только о еде, но и обо всем на свете. Посуды почти не было, и бригадир разливал шампанское по пол-литровым банкам. Мы что-то горячо обсуждали, вспоминали смешные случаи, смеялись. Я соблюдал спортивный «сухой закон» и только для вида прикладывался к своей банке. Но я был пьян без вина. На меня накатывались пряные волны ее явно не нашей парфюмерии. Когда она откидывалась, заливаясь смехом, упругие выпуклости под платьем призывно подрагивали. Лучистые, выразительные глаза, мягкие, чувственные губы, нежная, белая кожа, - все говорило о том, что рядом со мной - царица любви.

Я с удивлением и восторгом заметил, что интересен ей, что ее реплики, ободряющие улыбки, выпяченная грудь адресованы в первую очередь мне. Видимо, робкий, стеснительный, неинтересный для женщин юнец во мне умер, и за несколько часов развилось что-то сильное, властное, мужское. На короткое время, может быть, на секунду, как бы случайно, она положила свою руку поверх моей. Но этого было достаточно, чтобы меня пронзил сильнейший электрический разряд...

Мы вместе выходим из библиотеки. Я беру холеную красавицу за руку и веду в сторону «моего» домика. Она послушно следует за мной. Мы ускоряем шаг, затем бежим со всех ног, охваченные страстным желанием...

И вот мы взбегаем на крыльцо того домика, в котором я всего несколько часов назад так ничего и не понял, хотя и преодолел свой комплекс девственника. Бабуля открыла дверь и бровью не повела, увидев меня с новой женщиной. Кровать была аккуратно заправлена, словно здесь не бушевала буря, унесшая мою невинность.

Теперь все было по-другому. С меня словно спали оковы. Я не ждал, пока подруга избавится от одежды. Я не боялся до нее дотронуться - торопливо раздевал ее, то-и дело путаясь в пуговках и застежках.

Девушка игриво отбивалась, но при этом только помогала мне. Было видно, что игра возбуждает ее. «Подожди чуть-чуть!» - предостерегала она меня от излишней поспешности. А у меня и в самом деле мелькало желание одним мощным рывком располосовать сверху донизу импортный наряд.

Если в первый раз я делал все интуитивно, методом проб и ошибок, то теперь в нашем дуэте был дирижер. Моя возлюбленная деликатно и тактично взяла на себя роль руководителя. У нее был дар любовных утех и фантастическое умение. Я безоглядно отдался ей, и до самого утра меня несла река нежности, тепла, сладострастия, укутывала атмосфера добра и счастья. Шепот моей подруги был сладкой музыкой. За ночь я услышал добрых слов больше, чем за всю предыдущую жизнь. У меня возникло ощущение, что мы знаем и любим друг друга тысячу лет.

Меня охватила эйфория. Я забыл, кто я есть, и что было прежде, не думал ни о родителях, ни о спорте, ни о своей первой любви. Я потерял ориентацию во времени и пространстве. Все в мире остановилось. Она ласкала меня, отдавая себя без остатка. Мы занимались любовью семь раз, и я мгновенно восстанавливался. Меня вновь и вновь возбуждали ее нежные прикосновения, страстные поцелуи самых отзывчивых мест, вызывающие желание немедленной близости, продолжения любовной феерии.

Эта ночь перевернула мою жизнь. Я благодарен судьбе, пославшей мне выдающуюся учительницу. С талантливой, нежной и доброй подругой я за одну ночь прошел университет любви. Застенчивый, нерешительный мальчик за считанные часы превратился в страстного, умелого, неиссякаемого любовника. На все отпущенные годы она зажгла во мне жаркий огонь Казановы, Дон Жуана и предопределила мои будущие бурные, страстные романы и увлечения.

Мы расстались даже не утром, а днем. Я впервые взглянул на часы - пропущены зарядка, завтрак, первая тренировка. Но это грубейшее нарушение спортивного режима вызвало лишь слабый

укол совести. Так же слегка шевельнулось и пропало чувство содеянного греха: я совратил чужую жену. Любовный хмель еще кружил мою голову, а душа ликовала и пела.

Многочасовые и очень интенсивные сексуальные упражнения, море ласки, нежности, страстных поцелуев совершенно обессилили меня. Я ступал нетвердо, меня по-прежнему укачивал волшебный вальс. Горячее южное солнце светило, как в тумане. Горлицы грудными голосами ворковали песню покоя. Хотелось в каком-нибудь укромном местечке броситься в мягкую траву и спать, спать, спать...

Но я как железный спортсмен держал курс на гостиницу. Олег встретил меня возмущением, упреками: куда я пропал и почему не предупредил. Ему пришлось врать тренерам, что я вышел на зарядку раньше всех и побегал другой дорогой. А я в ответ: «Олежка, извини, но и ты на моем месте забыл бы все на свете. Я испытал такое!». Но у меня явно не хватало слов рассказать другу о фантастической ночи с богиней секса - красавицей-женой капитана. Олег усмехнулся: «Ладно, ты бы на себя в зеркало посмотрел!». Вид был еще тот: щеки ввалились, под глазами темнели круги, взгляд был, как у вконец измученного человека.

Впоследствии к ярким, сладостным переживаниям примешалась большая доза стыда. Восприятие секса как чего-то запретного, греховного не оставляло меня. Я стеснялся своего любвеобилия и все время хотел остановиться, чтобы стать «правильным», похожим на положительных героев советских кинофильмов и книг. Правда, я все время откладывал момент перехода в разряд образцовых советских людей, разрешая себе еще чуть-чуть, немного погулять.

Через годы я прочитал историю одного святого, который в молодости был страстным любовником и тоже не в силах был себя ограничить. Он слал Всевышнему такую молитву: «Господи, я Тебя бесконечно люблю, буду служить Тебе всю жизнь! Но разреши мне начать эту службу попозже, дай мне еще немного насладиться любовью телесной!».

Я отделил отношения полов от чувства греха, когда мне было за тридцать. С тех пор я не раскаиваюсь в «грехах молодости». Наоборот, уверен, что все делал правильно: на то и даны нам моло-

дые годы, и благодарю судьбу за то, что бросила меня в водоворот любовных приключений.

Любовь - в высшей степени богоугодное дело. Никто не станет спорить, что она смягчает душу, снимает негативное напряжение, агрессию, стимулирует проявление лучших человеческих качеств. Чем больше люди занимаются любовью, тем меньше конфликтов, насилия, меньше потребность в алкоголе и наркотиках. Любовь - это мощный всплеск творческой энергии.

Так пусть же мир наслаждается любовью! С любовью в сердце человек превосходит себя самого. Его потенциал возрастает во много раз. Задачи, казавшиеся сверхсложными, без труда находят свое решение. Любовь дает крылья, дарит вдохновение.

Конец любви - конец творчества. Владимир Яковлевич Ворошилов, создатель известной телевизионной передачи «Что? Где? Когда?», как-то сказал: «Если я утрачу тягу к женщинам, то брошу заниматься искусством». Мастеру было за семьдесят, когда у него родился ребенок. Любовь и женские прелести волновали его едва ли не до последних дней.

Сторонников этих идей на Земле все больше и больше. В Германии прошла большая выставка, посвященная эротике. При том, что билеты стоили бешеные деньги, ее посетили триста тысяч человек. Раньше, представив подобную экспозицию, я бы поежился. Мол, нельзя, невозможно выставлять напоказ интимные вещи, это признак падения нравственности. А сегодня я думаю, что рождается культ, посвященный светлой страсти, всепобеждающей любви.

Впрочем, правильнее сказать - возрождается. В древнем языческом мире секс обожествлялся. В Индии еще сохранились храмы, посвященные любви, фаллосу, наслаждениям. Я бы построил новые святилища, в которых воздавались бы моления любви и женщине - источнику жизни, вдохновения, творчества, наслаждения. Лучшая, прекрасная половина человечества - это не просто красивые слова. Это действительно так!

Волнующие минуты любовных страстей и переживаний, фантастическое наслаждение сексом, с которым ничто не может сравниться на Земле, - все это связано с женщиной. Когда два человека любят друг друга и занимаются сексом, происходит нечто божественное и уж никак не грех. Прекрасная, нежная, страстная

женщина - венец творения. Думаю, Всевышний настолько любит нас, что подарил самые приятные и будоражающие игрушки - любовь, секс, поцелуи. Это Он дал нам возможность при жизни ощутить себя в райских садах, Как гордые, сильные птицы, мы то парим под облаками, то, подобно дельфинам, погружаемся в теплые ласковые волны. В момент оргазма, в момент апогея сексуальных игр взлетаем выше звезд, за мгновения пролетаем безбрежный Космос...

В том же Абрау-Дюрсо я многократно пользовался моими новыми способностями и уроками жены капитана. Дух мужчины-победителя, толкавший меня к рекордам в спорте, быстро охватил и сферу любви. Мой арсенал героя-любовника наполнился самыми разнообразными приемами. Я не жалел волнующих, приятных, лестных слов, от которых мои собеседницы таяли. Завлекающими взглядами, движениями, жестами давал им знать, насколько они желанны.

Девушки, женщины легко попадали в ловушки, более того, они жаждали в них угодить, ощущая шестым чувством мое эротическое притяжение. Заработал сумасшедший конвейер любви, питавшийся энергией моей юношеской гиперсексуальности. И чем больше я покорял женских сердец, тем больше было новых прелестниц, готовых оказаться в моих объятиях.

И вот я еду на побывку в Тольятти. Я уже не робкий мальчик, а опытный ловелас, переживший минуты трепетной любви с многими женщинами. Чувства к Свете остыли, ореол богини, небожи-тельницы она утратила. Но неведомая сила влекла меня к ней. Видимо, не познав бывшего кумира физически, я не мог окончательно поставить крест на своих комплексах и страхах.

Поскольку я владел «технологиями», то сближение произошло мгновенно. Я оказался в постели с моей бывшей возлюбленной. Но странно: я не чувствовал ни нежности, ни умиления, ни жара, хотя, случись такое прежде, умер бы от счастья. Я не хотел ее, мне было с ней неинтересно! Помню, меня разочаровывали разные пустяки, вроде неуничтоженных волос на ее ногах, каких-то пустых реплик. Встреча со Светой меня разочаровала. Начав было любовную игру, я передумал и, сославшись на что-то, оставил ее. Это был эпилог романа: я сам себя остановил, мне

«этого» уже не хотелось. Не ей, а мне! Скажите после этого, что судьба не любит шутить.

Моих дальнейших приключений могло бы хватить на несколько жизней. Обо мне ходили легенды среди спортсменов, в институте, стройотрядах. Везде, где можно, я влюблялся. Мне всегда не хватало женщин, я постоянно их хотел. Страсть, бешеное влечение не оставляли меня ни днем, ни ночью.

Я мог на улице заглядеться на симпатичную девушку и, забыв, куда иду и что мне нужно, мысленно раздевать ее, ласкать. Мгновенно находил повод для знакомства, через секунды в моих руках оказывались цветы или какой-нибудь другой приятный подарок. Я был настолько любвеобилен, что мне хотелось овладеть всей женской половиной человечества!

Жизнь улыбалась мне. В спорте шла удача за удачей.

Наша команда добилась невероятных успехов. Мы ставили рекорды, выиграли много золотых и серебряных медалей. Я, многократный призер, находился в отличной спортивной форме и знал, что мне нет равных. Счастье пьянило меня. Такая безудержная эйфория возможна только в ранней молодости. Я чувствовал себя богом, который может все! Тут я и получил от судьбы очень чувствительный щелчок по носу.

Мы, команда гребцов армейского спортклуба, были на сборах на турбазе «Дубки» под Куйбышевом (ныне Самара). Результаты были прекрасные, и военное начальство относилось к нам благосклонно. На воскресенье нас нередко отпускали домой, благо до Тольятти было полтора часа езды на автобусе. Как и все ребята, я не упускал возможности вырваться к родителям, на домашние пироги.

События черной субботы я помню в деталях. Закончив на стадионе «Буревестник» изматывающую тренировку, я с земляками-тольяттинцами еду на городском автобусе на автовокзал. Билет у меня был куплен заранее, он стоил один рубль пятнадцать копеек

Автобус сбавляет ход перед остановкой, и я вижу на тротуаре красивую молодую девушку, работницу нашей турбазы. Я и раньше с интересом поглядывал на нее, а теперь проснулось острое желание овладеть ею. Я заколебался: то ли выскочить из автобуса и приударить за девчонкой, то ли все-таки ехать домой.

Я сражался с соблазном до последнего. Уже зашипели, открываясь, звери, когда я сунул ребятам билет до Тольятти и со словами: «Я остаюсь!» - рванулся к выходу. Знахь бы наперед, чем обернется этот донжуанский порыв, как осложнит мою жизнь, искалечит спортивную карьеру!

...Был выходной, и мы занимались любовью долго, несколько часов без перерыва. Мы погрузились в нирвану, и наше постельное усердие не знало границ. Этому способствовали «нектар и амброзия» - виноградный сок и шоколад, запасы которых в нашей комнате не иссякали.

Это были трофеи от игры в шашки. На турбазах, в домах отдыха бывают на открытых площадках такие огромные шашки или шахматы с фигурами в рост человека. Я придумал резаться в них двое на двое, чтобы повысить темп и азарт игры. Ставкой были талоны на дополнительное питание. Я и мой постоянный напарник Александр Витошко обыгрывали всех, поэтому подоконник в нашей комнате ломился от шоколада и виноградного сока.

В воскресенье вечером ребята вернулись на турбазу и начали расспрашивать меня, чего это я, как ошпаренный, выскочил из автобуса. Я признался, что сделал это из-за девчонки с нашей базы, и похвастался, что провел с ней фантастическую ночь. Друзья, конечно, выпытали, как ее зовут.

И вдруг один парень говорит: «Ты попал - у нее гонорея! Она меня недавно наградила». Волна ужаса обдала меня, волосы встали дыбом. Я не хотел верить, надеялся, что, может быть, пронесет. Не пронесло. На третий день появились признаки болезни.

Это была расплата за легкомыслие. Я был тогда наивен, как все дети природы, не думал предохраняться, не ведал о возможных последствиях многочисленных связей. Хорошо, что в то время венерические заболевания были редкостью, а СПИДа еще не было в помине. Но тем тяжелее была моя беда. Звезда спорта, воин Советской Армии и - заразился! Позор!

Но это было еще не все. Самое страшное, что до возвращения ребят из увольнения я успел переспать еще с двумя подругами. С одной, экономистом шоколадной фабрики «Россия», у меня был длительный роман. С другой я встретился впервые. Еще не зная, что я болен, даже не представляя, что такое вообще возможно, я заразил еще двух ни в чем не повинных женщин!

Стыд не оставляет меня до сих пор. Стоит мне приехать в Самару, как перед глазами встают улица и дом, в котором жила моя прекрасная дама с шоколадной фабрики. Она безумно меня любила, всегда готовилась к встрече. Домашняя снесь, выходившая из-под ее рук, - пельмени, котлеты, жареная картошка казались мне королевскими лакомствами. В ее маленькой квартирке я попадал в атмосферу обожания и страсти. Я отвечал ей тем же, буквально на руках носил.

Видимо, свои стены помогали ей быть невероятно раскованной. В постели, да и не только в постели, мы вытворяли разные чудеса, придумывали невероятные позы. Наших сил хватало на всю ночь. На сон я оставлял минут тридцать. Иногда убегал в свою спорттроту, вообще не сомкнув глаз.

Провожая, она совала мне в руки пакет с домашней едой, сладостями, шоколадом. Мне было неловко раз за разом принимать щедрые подарки, я отказывался, зная о ее небольшой зарплате. Она отшучивалась: мол, это не мне, а моему соседу Саше.

Мы с Александром Витушко занимали комнату на первом этаже. Чтобы меня не «засекли» и не уличили в нарушении спортивного режима, я проникал в наш номер с улицы; через балкон, дверь которого мой друг специально оставлял незапертой.

Хоть я и старался не шуметь, но от моей возни он просыпался и с надеждой спрашивал: «Пожрать чего-нибудь принес?». Я тут же высыпал на его одеяло все вкусные гостинцы и шутил, что я всю ночь напролет работаю в поте лица, а он, тунеядец, только и думает, как слопать подарки моей девушки.

...Начались мои хождения по мукам. Один товарищ по оружию назвал тогда гонореею «глазной болезнью», потому что, когда ходишь в туалет по-маленькому, глаза на лоб лезут от боли. Так и было!

Пойти в медсанчасть и во всем признаться было выше моих сил. Это был бы крах моей репутации: чрезвычайное происшествие, дурная слава, повод для наказания, воспитательных мер. Я начал искать путь тайного лечения. Ребята привели ко мне мед-брата, который за гонорар в десять рублей взялся меня исцелить. Он приступил к делу немедленно: притащил кучу шприцев и начал делать уколы. Вскоре внешние проявления болезни пропали, боли прекратились.

Но радоваться было нечему. Медбрат, конечно, не обладал познаниями врача и своими уколами только приглушил болезнь, загнал ее внутрь. С наступлением холодов у меня началось воспаление. Я чувствовал боли в пояснице, но связывал их с перегрузками от гребли.

Застудиться было где: собачий холод на воде и ледяной неуют на турбазе, которая предназначалась только для летнего проживания. Мы шутили, что в «Дубках» недолго и дуба дать. Спали в одежде, вплоть до шапок. Ломали голову, как утеплиться. Скажем, сшивали из четырех матрасов подобие двухместных спальных мешков и забирались в них, прижимаясь друг к другу спинами. Из спиралей для утюгов и кирпичей мастерили «электрокамины». Грели они неплохо, но недолго - до прихода администратора, который, конечно, жалел нас, но и не хотел, чтобы от нашей самодеятельности стореда турбаза.

Когда Волга замерзла, мы улетели в Краснодар на незамерзающее водохранилище теплоэлектроцентрали. Увы, комфорта не прибавилось. Промозглая сырость, которая шла от парящей на 18-градусном морозе воды, доконала меня. Боли в пояснице распространились на все тело и изнуряли меня днем и ночью.

Развязка наступила, когда мы вернулись в Куйбышев. Меня сразу же разыскала моя верная шоколадница. Сердце мое дрогнуло: она-то за что страдает! Я ждал заслуженного укора, даже ругани, однако добрая и милая женщина ни в чем не упрекала меня, виновника несчастья, а приехала меня предупредить. Она со слезами рассказала, как отказывалась верить, что заболела, и как в конце концов пришлось пойти в кожвендиспансер. Порядки тогда были очень строгие, всегда доискивались до источника заражения, прослеживали цепочки контактов. Принимали санитарные и медицинские меры, нажимали на мораль. Моя подруга молчала, как партизан, однако из нее все-таки выжали, что она была в связи «с каким-то парнем из спортроты».

Вычислить виновника, то есть меня, было делом техники. На другой день нас построили, и тренер Олег Павлович Трофимов устроил нам жуткий разнос. Мол, донельзя распустились, позорим честь спортсмена и воина и думаем не головой, а одним местом. Уже на каждом углу говорят, что гребцы мотаются по Куйбышеву,

по всей стране и направо-налево заражают женщин гонореей. Наконец, он пообещал, что домой на выходные больше никого не отпустит. Последнее было просто мерой для отчета, поскольку все потому и произошло, что я не поехал в Тольятти.

Так как мои подвиги были известны всем то на беседу к командиру спортроты меня вызвали первым. Я не стал запереться и признался, что у меня страшные боли. По своей командирской обязанности он, конечно, пропесочил меня по полной программе. Но, видимо, в душе он посочувствовал любвеобильному солдату, вляпавшемуся в неприятности по неопытности, потому что сразу после беседы меня посадили в его машину и повезли в медсанчасть.

И смех, и грех! Моими анализами занималась высоченная, невероятно красивая медсестра. Слепленный ею, я совершенно забыл, где нахожусь, и едва не стал с нею любезничать. Но то, что она начала делать, жуткие боль и стыд исследований тут же вернули меня к действительности.

Врачи качали головами: болезнь запущена и осложнена тяжелой простудой. Требовалось очень серьезное лечение. Меня положили на койку. Расплатой за удовольствия была бесконечная череда болезненных процедур и мучительных уколов.

На долечивание меня отпустили домой, потому что я продемонстрировал врачам умение делать себе инъекции. Я заявился к родителям с полной сумкой шприцев, антибиотиков, бутылочек с физиологическим раствором. Они, конечно, всполошились. Открыть им правду я не мог, слишком было стыдно. Пришлось соврать, что простыл, подхватил воспаление легких. Зная о нашем спартанском быте, о моей иммунной системе, разрушенной сверхнагрузками профессионального спорта, они мне легко поверили.

Я должен был делать уколы пять суток по расписанию через каждые три часа. Среди ночи тренькал будильник, я просыпался и не глядя, на ощупь втыкал шприц в свое многострадальное мягкое место. Поскольку таких экзекуций было множество, мои ягодицы покрылись сплошной коркой.

Вот уж, поистине, нашел приключение на собственное заднее место! Но я терпел и позитивно философствовал: мол, не отдал бы

билет, поехал в Тольятти - могло случиться что-нибудь похлеще.

Но прошла моя «глазная болезнь», и я взялся за свое, правда, стал осторожнее. Мое состояние до женитьбы можно было назвать сексуальным беспределом. То ли вокруг было так много красавиц, то ли по молодости девушки казались такими. Я любил их всех!

Удивительно, как я это выдерживал. С утра до вечера шли напряженные тренировки, затем ночь напролет я занимался любовью. И так день за днем. Видимо, все решали молодость, физкультура, свежий воздух, хорошее питание и полное отсутствие стрессов.

То же было и после армии, когда я вернулся на второй курс политехнического института. Ни учеба, ни параллельная работа в трех-четырёх местах не поглощали меня целиком. Время для амурных дел находилось всегда. Поток любви, удовольствий, радости не прекращался. Вспоминая те годы и вижу себя в центре яркого, блестящего, радужного, бесконечно разнообразного мира.

Но вот погоня за всеми юбками достигла апогея и... прекратилась. Однажды мне с дружкой удалось снять домик на турбазе, около гребного канала, где у меня проходили тренировки. По тем временам невероятная роскошь: две комнаты, холл, душ, туалет. Да в таких апартаментах перед нами любая не устоит!

Учебу и работу мы не забывали, но в остальное время в нашем домике бушевал ураган любви и страсти силой двенадцать баллов. Через две недели я подумал, что схожу с ума: я перестал запоминать имена и лица девушек, которые приходили к нам в гости. Очевидно, наши подруги получали от нас так много, что женская молва об удовольствиях в чудесном домике прокатилась по всему Куйбышеву. Нам не нужно было выходить на улицу и знакомиться. Девушки шли сами, и поток их возрастал!

Перед нами мелькала карусель девичьих лиц, одно другого милее: «Ах, как я тебя люблю, Катя. - Я не Катя. - Да? Как я тебя люблю, Оля! - Да я не Оля. - Правда? Как я тебя люблю, Света!».

И вот посреди этой оргии я остановился, и сердце мое защемило. Я нестерпимо захотел ребенка, спокойной и основательной семейной жизни. Представил себя с женой и крохотным человечком и едва не заплакал от умиления. В сладкой мечте я прижимал малыша к своей груди, нянчил его, наслаждался лепетом и видом моей кровиночки.

Страстное желание стать отцом вытеснило все остальные потребности. Оно было настолько сильным, что я отбросил здравый смысл, не слушал возражений родственников. По обычной логике, с женьбой надо было повременить. Материальных условий для создания семьи у меня не было. Я учился лишь на втором курсе, жил с родителями. Но переубедить меня было невозможно.

Я хочу ребенка! Эта мощная эмоция стала опорой и смыслом моей жизни. Молодые люди вокруг меня, готовые к семейной жизни, сначала искали жен и только после этого думали о детях. Я же подбирал свою половину именно для рождения малыша.

Идеал жены и матери отыскался в нашем же институте. На одной из комсомольских акций я заметил красивую, серьезную и умную девушку со строительного факультета. Она, как и я, занималась общественной работой, была комсомольской активисткой. Период ухаживаний я сократил до нескольких часов. Я был настолько обходителен и ловок, что уложить строгую комсомольскую богиню в постель сразу после знакомства не составило труда.

На пятый день наших отношений я сделал ей предложение. Конечно, я не успел ее узнать, мне был неведом ее характер, привычки, достоинства и недостатки, насколько глубоко ее чувство ко мне. Это был зов судьбы. Я был абсолютно уверен, что ребенок мне нужен именно от нее и именно сейчас!

Родители были в панике. Как всегда в таких случаях, они считали, что я еще недостаточно взрослый, чтобы заводить ребенка. Дескать, сначала надо закончить институт и т.д. Мама плакала, отец ходил мрачнее тучи. Доводы окружающих на меня не действовали. В голове засело одно: я хочу ребенка, и никто не мог меня остановить.

Наоборот, я был уверен, что все складывается как нельзя лучше. Я выбрал в жены самую красивую девушку в институте. Люба отличалась трудолюбием, целеустремленностью, училась на «отлично». Я видел ее общественный темперамент, ее активность в комитете комсомола института. Наконец, она не была избалованной, происходила, как я, из простой семьи. Я представлял, как мы вместе пойдем по жизни, что у нас будет общая цель.

Я действовал решительно, быстро. Мы пошли в загс, подали заявление и начали готовиться к свадьбе. Мои и Любины родители, друзья были шокированы настойчивостью и спешкой, но в конце концов смирились с неизбежным событием. Мы поженились, сыграли веселую студенческую свадьбу.

На другой день, когда Люба и все родственники еще спали, я умчался на гребную базу. Счастье появления ребенка приблизилось вплотную. Эмоции переполняли меня: хотелось сесть в лодку и рвануть навстречу волнам, ветру, солнцу! О том, что оставлять молодую жену наутро после свадьбы без предупреждения нехорошо, я как-то не подумал. И в этом был залог грядущих конфликтов.

Ровно через десять месяцев у нас родилась замечательная малышка, которую мы назвали Кристиной. Это было удивительное событие: новый человек на Земле - новая жизнь, продолжение нашей! Мы с Любой очень ждали появления ребенка на свет, гадали, кто будет, - мальчик или девочка, пытались представить будущее. Что в мире может быть лучше желанного ребенка!

Вместе с радостью пришла и отцовская ответственность за благополучие и счастье маленького существа. Моя жизнь резко изменилась.

Когда-то меня поразила осторожность Олега Филиппова, ставшего отцом раньше меня. Поздней осенью, в предзимье, мы тренировались на Волжском водохранилище на байдарке-«двойке». Молодая удаль кипела в нас, и я предложил Олегу сгонять до дальнего берега. Шестнадцать километров, для «двойки» - сущий пустяк. Олег мне ответил: «Не стоит! Я теперь - батя и стараюсь без нужды не рисковать». Правильно: вода ледяная, а место очень широкое. Случись что - никто не успеет помочь. Я тогда с удивлением подумал: «С каких это пор Олег начал чего-то опасаться? Раньше у нас и в мыслях не было, что можно утонуть!». Я полностью понял Олега, когда появилась Кристина. Осознал, что отныне моя жизнь принадлежит не только мне.

В день, когда родилась дочурка, эмоции лились через край, и я решил закатить пир, не дожидаясь выписки Любы из роддома. Мы с ней жили тогда в квартире моих родителей, в 12-метровой комнате. Я уговорил их уйти на вечер в гости к родственникам, чтобы не смущать молодежь. Собрались мои друзья-студенты: два Юрия

- Овчинников и Данилов, Виталий Вавилин, другие ребята и их подруги. Все заводные, веселые, мастера спеть под гитару.

Я до их прихода часа три готовился - варил, жарил, парил. Потом, когда все собрались, я объявил, что доделать все и накрыть на стол они смогут и без меня, а я тем временем быстренько съезжу к Любе в роддом.

На обратном пути еще на остановке, то есть метров за двести от моего дома, до меня донеслись знакомые голоса, тянувшие нашу стройотрядовскую песню про Аксинью: «Не реви, баба темная, много нас у Буденного, наша Первая конная, с ней пойдем до конца!». Начало гулянья было многообещающим, и я бегом бросился к ребятам.

Меня растрогало огромное число теплых поздравлений и добрых пожеланий. Видимо, каждое сердечное напутствие легло в фундамент счастья и удачи моей дочурки, и Кристинка выросла такая красивая, трудолюбивая и счастливая. В ней и сегодня живет частичка того искреннего, большого торжества, безоглядной уверенности в ее прекрасном будущем. Наша сила была в том, что мы жили тогда одним настроением, одной волей и представляли собой монолит открытых, простых ребят. И хотя потом жизнь раскидала нас и студенческое братство разрушилось, тепло и радость того праздника нашей молодости живут в моем сердце.

Я привез Любу и Кристинку из роддома в нашу комнату-двенадцатиметровку. Теснота была - не повернуться. Наша с Любой супружеская кровать, книжный и платяной шкафы, детская кроватка не оставляли свободного места. Письменный стол поставить было некуда. Но поскольку обойтись без него было невозможно, мы с отцом сделали его по моему эскизу в раскладном варианте.

Мы были студенческой семьей: оба учились, а я совмещал с вечерней учебой четыре работы. Ребенок есть ребенок: по ночам Кристинка часто плакала. Мне приходилось ее качать. Когда у дочки начали резаться зубки, ночи надолго превратились в сплошной кошмар. Об отдыхе пришлось забыть.

Родители с их житейской мудростью были абсолютно правы. Прежде чем жениться, нужно закончить институт, обзавестись жи-

лшем. Я на своем опыте понял, как сложно ужиться двум семьям в одной квартире, пусть даже родительской. Бесконечные поучения старших привели к ссорам, а*те перерастали в скандалы.

К тому же Люба оказалась ревнивой. Подозрения просто съедали ее. Она ревновала меня ко всем женщинам. И я не скажу, что беспочвенно. Разнообразные любовные желания покинули меня лишь на время поиска жены, а потом вернулись.

Уже в период супружества мне приснился сон. Много красивых, соблазнительных девушек: одна маленькая, складенькая; другая - худенькая, высокая, как тростинка; третья - симпатичная пампушечка; четвертая - яркая блондинка; пятая - сногшибательная брюнетка. Голос свыше мне говорит: «Выбирай любую». И я во сне кричу: «Я хочу их всех!».

Сильное влечение к прекрасному полу оборачивалось неприятностями. Нас с Любой, когда она была беременна, пригласили в ресторан на студенческую свадьбу моего друга Юрия Овчинникова. Я немножко выпил и «автоматически» прихлестнул за одной гостьей - веселой, симпатичной девчонкой.

Не могу вспомнить, как я оказался с этой хохотушкой на улице, на задворках ресторана. Помню только, что мы начали целоваться. Но моя бдительная и проторная жена уже шла по следу. Она обежала здание ресторана и застала меня на месте преступления.

В глазах Любы было столько страдания, что хмель мигом улетел из моей головы. Что меня толкнуло к той девушке? Я был сам себе противен: только что начал новую жизнь и опять за старое! Мне стало страшно оттого, что плохо не только Любе, но и нашему будущему ребенку.

Но самобичеванием дело не кончилось. Дома жена устроила грандиозный скандал, в который втянулись и родители. Жизнь превратилась в ад. Я не нашел другого выхода как предложить Любе или забыть дурацкое происшествие, вызванное алкоголем, или немедленно развестись. Я понимал, что так дальше не может продолжаться, ставил вопрос ребром: или мы разводимся прямо сейчас, или жена прощает мне, потому что изменить все равно ничего нельзя.

Жена рассудила, что изменить ничего нельзя - заново эту свадьбу не переживешь, и простила меня. Мысль о разводе в первые ме-

сыщи супружества показала ей дикой, а может быть, она просто пожалела меня. Мы остались вместе.

Но жизнь слаще не стала. С утра бежал на одну работу, потом -на другую, третью, вечером спешил в институт. А дома меня ждали ревность Любы, плач Кристины, нотации родителей. Нередко вспыхивали ссоры, в которых мама и папа часто занимали сторону жены. Все это унижало меня, и было нестерпимо тяжело.

У меня появилась хрустальная мечта об отдельной комнате, где я мог бы побыть наедине со своими мыслями, заниматься в тиши, отсыпаться хоть изредка, отдыхать от утомительных перепалок и упреков. Если бы такое убежище появилось, я был бы самым счастливым человеком в мире.

Но чудес не происходило. В 12-метровой комнате мы жили ровно пять лет. Я все силы употреблял на то, чтобы стать крупным руководителем, добиться славы, успеха. Мой рабочий день длился с половины шестого утра до часу ночи. Меня мучили угрызения совести, что совершенно не занимаюсь воспитанием ненаглядной Кристины. Ее я чаще всего видел в кровати. Только раз в неделю, по воскресеньям, доводилось быть с ней вместе. Это был единственный день, когда я заканчивал работу в шесть часов вечера, «по-человечески».

Правда, я надеялся, что мой пример упорного труда сыграет большую воспитательную роль, чем ежедневное общение и пустая болтовня. У меня сложились консервативные взгляды на семью. Муж - это честлюбивый и сильный добытчик, он обязан трудиться день и ночь. Жена - хранительница домашнего очага, нежная, добрая, мягкая супруга и мать, дети должны быть на ней. Я согласен с восточным мудрецом, который сказал: мир женщины - это дом, дом мужчины - это мир.

Я категорически против того, чтобы все в этом мире смешалось: женщины были бы сильными, как мужчины, а мужчины становились женственными. Это сейчас происходит сплошь и рядом.

С тех пор прошло уже почти два десятилетия. Мои взгляды не изменились. Меня нисколько не радует стирающаяся граница полов, стиль унисекс, как и мужественные женщины и женоподобные мужчины. Глядя на повзрослевшую Кристину, на ее большие успехи в учебе и спорте, я с еще большей категоричностью ут-

верждаю: не надо переживать по поводу того, что мужчины редко видят своих детей, летают по командировкам, работают с утра до ночи. Для ребят это наглядный пример, лучшая школа.

Отдушиной в той жизни для меня оказался КВН - Клуб веселых и находчивых. В нем я пережил счастье творческого полета в замечательной компании единомышленников, успех первого публичного выступления и самый позорный эпизод ревности.

Быт Тольятти был таков, что отдых и радость прочно увязывались с выпивкой. Я работал на Волжском автомобильном заводе мастером и видел норму времяпрепровождения моих рабочих: постоянное пьянство, глупые шутки, пустые разговоры. Для многих бутылка была единственным средством хоть ненадолго вырваться из цепких лап действительности.

Но среди ста двадцати тысяч заводчан были совершенно особые люди - остроумные, открытые, энергичные. Они смотрели на жизнь с оптимизмом - радостным, светлым взглядом. В этой прекрасной компании я познал новый мир.

Вступив в команду КВН ВАЗа, я сделал для себя много открытий. Например, с удивлением узнал, что весело отдыхать можно и без алкоголя.

Ребята не брали в рот ни капли водки, даже пиво и шампанское здесь не котировались. Этот факт не укладывался в голове. Все события на производстве, комсомольские пленумы, слеты, общение с девушками всегда сопровождалось хорошей выпивкой. И вдруг -жизнь без спиртного.

Я привык к тому, что праздники - красные числа календаря. А эти ребята могли устроить праздник себе и другим в любой день. В то время нам выпадало не так много приятных минут. Мы цеплялись за любую возможность получить хотя бы небольшую радость, воруя время у сна, отрывая от общения с семьей. А тут целый праздник!

Мы вызвали на поединок команду КВН «Куйбышевгидростроя», второго по величине предприятия города. В ней были очень сильные соперники. Тон там задавал Юрий Сексяев, который впоследствии стал одним из моих ближайших сотрудников и друзей. Назначили время состязаний и отвели на подготовку двадцать дней.

Собирались мы на квартире у Владимира Сенцова. Он и его жена были заядлыми участниками игры. К тому же собственная трех-

комнатная квартира была только у них. В этих хоромах постоянно толклись человек десять-пятнадцать. Мы придумывали шутки, веселые диалоги, каверзные вопросы для наших противников и тут же репетировали.

До этого я никогда не выступал на сцене и не представлял, как сложно рассмешить большую массу людей. Удачная шутка на заданную тему требовала колоссальных усилий. Мы творили коллективно и по одиночке, без конца шлифовали и отбрасывали варианты. На ударный текст из пяти строк мы порой тратили по несколько дней. А иногда что-то стоящее выплескивалось за секунду.

Люба к моим ночным посиделкам относилась настороженно, но скрепя сердце отпускала меня. Да если бы и не отпускала! Команда КВН магнитом притягивала к себе. Столько интересных, жизнерадостных людей я в жизни раньше не встречал.

И вот настал день соревнований двух сильнейших в городе команд. В доме культуры, который мы потом купили и открыли первый в Тольятти офис частной компании, собралось не менее пятисот болельщиков и зрителей. Впервые в жизни мне предстояло выступить не на комсомольском пленуме, где у меня была заранее написанная и согласованная речь, а на сцене перед полным залом в составе команды юмористов.

Когда я оказался под лучами прожекторов на виду у всего города, у меня затряслись коленки и пересохло в горле. «Тезка, у тебя все получится!» - ободряюще шепнул Владимир Сенцов. Я сделал чудовищное усилие и - заговорил!

Как учили, я выбрал зрителя на одном из первых рядов - какого-то лопухого парнишку в очках - и обращался как бы лично к нему. Периферия моего сознания зафиксировала, как он сначала улыбнулся, потом засмеялся, захохотал, начал бить в ладоши. Наконец, до меня дошло, что уже аплодирует весь зал и что это - неплохое начало! Ко мне пришел кураж артиста. Я с подъемом отбарабанил все, что предписывалось моей ролью, и даже выдал несколько удачных экспромтов.

Обе команды были одинаково сильными. Жюри долго не отдавало предпочтения ни тому, ни другому коллективу. Суммы очков были равными. Но в конце концов мы взяли верх с незначительным перевесом. Я тешил себя мыслью, что именно мой вклад кач-

нул чашу весов. Радость победы вскружила мне голову. Я был взволнован так, словно получил золотую медаль.

Болельщики, зрители отбили ладоши, аплодируя нам, победителям. Нас поздравили конкуренты. Мы раздавали автографы, фотографировались на память. Мне показалось, что более сладкого события в моей жизни не было, что представление Клуба веселых и находчивых - самое интересное и увлекательное состязание, в котором мне довелось участвовать.

Но моя Люба так не считала. Она сидела в зрительном зале, и радости на ее лице я не видел. Может быть, она думала о том, что я веду полнокровную жизнь, реализую все свои способности, а она вынуждена сидеть с ребенком. Но совершенно точно, что она ревновала меня к девушкам нашей команды. Она вглядывалась в их лица и почти не замечала меня.

Мою страсть к КВН она объяснила себе только присутствием в команде привлекательных представительниц женского пола. Наши девушки действительно были по-настоящему красивы, хотя внешность, вообще-то, не была критерием отбора в коллектив. Главное - остроумие и желание сражаться за победу.

Я вышел за кулисы счастливый, довольный дебютом. Я преодолел робость, вышел на сцену, мои шутки удались, люди смеялись, неистово хлопали. Получилась настоящая феерия, яркий праздник, который мы устроили себе и зрителям...

И тут на меня, размягчившегося в эйфории, обрушивается ужасный скандал, устроенный Любой: слезы, истеричный крик, оскорбления, черные слова. С вершин радости, счастья, гордости за победу я мгновенно провалился в бездну горького, сокрушительного унижения. Я был ошеломлен, как рыцарь, выигравший турнир, в сияющие доспехи которого полетели комья липкой, отвратительной грязи. С тех пор прошло много лет, но жуткая обида все живет во мне.

Несколько дней после этой дикой сцены я ходил как оглушенный. Удар был настолько силен, что во мне словно что-то сломалось. После публичного позора я не мог больше заниматься КВНом, не мог с прежней теплотой относиться к жене. Между мной и Любой вдруг выросла непреодолимая стена.

Я горестно размышлял, что так подкосить способны лишь самые близкие люди - родственники, друзья. Именно они выбирают

самые уязвимые места, бьют наповал, причиняют ни с чем не сравнимую боль. Сторонний человек „при. всем желании никогда не сможет столь жестоко оскорбить и унижить.

Я способен нормально пережить многие шероховатости и даже конфликты в семье. Но есть вещи, которые убивают чувства. Внешне все оставалось по-старому. Постепенно ко мне вернулась способность шутить и улыбаться. Я помогал Любе по хозяйству, делал все мужские домашние дела, мы ходили вместе в гости. Но брак стал формальным. Мы продолжали жить вместе только ради Кристины.

Я перестал делиться с женой сокровенными мыслями, переживаниями, мечтами. Люба не понимала меня, истолковывала мои поступки превратно. Откровения могли шокировать и оскорбить жену и повернуться против доверчивого мужа. Моя страстная, пылкая натура совершенно не укладывалась в рамки ее представлений о семейной жизни.

Не дай Бог испытать это жуткое одиночество вдвоем: находишься рядом со своей половиной, но чувствуешь себя так, будто один во всей Вселенной. Рядом были родители, дочь, но это не меняло дела. Мать и отец - люди другого поколения, другого строя. Мы не могли говорить на одном языке. Кристина слишком мала - что толку исповедоваться перед трехлетним ребенком. Одиночество и безысходность!

Удивительно, насколько разными могут быть системы координат. Люба считала преступлением не только постельные дела, но и дружеское общение с любой другой женщиной, кроме нее. Я же, состоя в первом браке, воспринимал измену как нечто само собой разумеющееся. Дескать, желания, если они появляются, нужно удовлетворять, а не наступать себе на горло, превращаясь в закомплексованного невротика, сексуально нереализованного человека. Жена эту «теорию» на дух не переносила, считала ее омерзительной.

Одна эта разница представлений обеспечивала массу конфликтов. Кроме того, у Любы начисто отсутствовала женская интуиция. Стоило мне приподняться из-за неотложных дел, как непременно возникал скандал. Моя замечательная супруга была категорически уверена, что именно сегодня я ей изменил. Пред-

ставьте: прихожу после полуночи, как выжатый лимон, и натыкаюсь на злые, подозрительные взгляды. Где поддержка и уважение, где тепло и признательность, где гордость за мой труд, работоспособность, идеи? Я этого жду, мне это необходимо как воздух! Но на меня сыпятся незаслуженные оскорбления, жуткие упреки, унижительные пощечины.

А в те дни, когда я действительно пускался в любовные приключения, моя дражайшая половина встречала меня словами сочувствия: «Бедный, какая у тебя тяжелая работа! Дай я тебя пожалею!».

Сам собой возник рубеж: наша семья существует до тех пор, пока не подрастет Кристина. Конечно, я уже в силу своего характера не мог пустить семейные отношения на самотек. Если бы я не управлял Любой, помещая ее в определенные рамки, то совместная жизнь была бы просто невозможной. Постепенно я пришел к жесткому патриархату: муж говорит - жена слушает и выполняет.

Впоследствии я убедился, что этот порядок хорош не только для смягчения кризисов, но и как принцип семьи вообще. Демократия здесь невозможна - голоса делятся пополам. Остается диктатура - тоталитарное правление мужской половины, берущей на себя ответственность за сохранение и благополучие семьи.

Ни одна из моих женщин не пыталась бунтовать против этого. Наоборот, я видел, что им тепло и уютно за широкой мужской спиной. Они принимали патриархат как естественный порядок вещей. Видимо, подчинение мужчине заложено в женщине на генетическом уровне. Даже наша с Любой семья с весьма шаткими устоями смогла просуществовать после инцидента на КВНе еще два года.

Я до последнего старался, чтобы Кристина росла с отцом и матерью. Но с течением времени я убедился, что при прохладных и конфликтных супружеских отношениях это не абсолютное благо. Дети очень чутко улавливают разногласия между родителями. Кристина научилась лавировать между мной и Любой, управлять нами, добиваясь своего. Оказалось, малыши детсадовского возраста владеют фантастическим умением управлять поведением взрослых. Взрослые думают, что только они влияют на детей, в то время как карапузы незаметно и очень эффективно манипулируют ими. В нашем случае детский опыт становился негативным.

Наконец, и мирное сосуществование с женой, державшееся на патриархате, порядком мне надоело. Было безумно обидно, когда я в час ночи, голодный, приезжал домой после длительной, напряженной работы, а меня никто не ждал. Люба крепко спала. Я жарил себе яичницу, а перед тем, как провалиться в сон, успевал подумать, что это совершенно не та семейная жизнь, о которой я мечтал.

В скоропалительном знакомстве и ураганной женитьбе я и не пытался взглянуть, каким человеком была Люба. А потом открылось, что наши взгляды диаметрально противоположны. Жена всегда говорила: «Надо тратить деньги расчетливо и больше экономить». Я же всегда считал, что надо больше зарабатывать, тратить, не откладывая в кубышку, и снова зарабатывать.

Жизнь одна, поэтому даже мимолетные яркие впечатления стоят крупных затрат. Именно их, а не деньги и нужно коллекционировать. Считаю, что настоящий капитал - это радужные события, волнующие достижения, эмоциональные всплески. Отвергаю монотонное существование. Его должны разнообразить и украшать мощные фейерверки: любовь, творческие озарения, победа над собой, триумф в спорте, карьере, бизнесе.

Эти вспышки - огромные, волшебные цветы - мы и храним в нашем сердце. Треск залпа, росчерк огня - и в небе расцветает фантастический букет. Восторгу нет предела! И пусть потом все снова погружается во мрак повседневности - ты упорно трудишься ради следующего праздника, добиваешься денег, признания, любви... Важно только, чтобы эти фейерверки радовали и других людей и ненароком ничего не сожгли, не разрушили, не покалечили.

Большинство людей живет иначе: ведет размеренную, спокойную жизнь, движется мелкими шажками, потихонечку скирдуя деньги на «черный день». Стабильность, годы и десятилетия без потрясений кажутся им благом. Мысль о том, чтобы снова и снова ставить на карту все, что у тебя есть, сторонники спокойствия считают крамольной. Их право жить, как они хотят. Только годами трудиться без ярких эмоций, славы, триумфов, звездных мгновений - значит обкрадывать себя.

Я - максималист: любить так любить, работать так работать! При этом я не выбирал то или другое, а совмещал две эти благода-

ти. Я мог заниматься сексом ночь напролет, без отдыха, оставив двадцать минут, чтобы побриться, помыться и добраться до работы. Затем шли семнадцать чатов напряженного труда - тренера, мастера, студента, предпринимателя. Я бы убил себя, если бы просто отбывал положенное время. Я всегда был первым, лучшим, выступал организатором и мотиватором больших коллективов! Дон Жуан с его вечными амурными похождениями и не вовремя являющимися командорами, как известно, не работал на производстве и не занимался бизнесом. У меня любовных амбиций было не меньше, а времени - в обрез. Я тогда сложил такой афоризм: хорош тот мужчина, который одевается не красиво, а быстро.

Скорость сближения с девушками была фантастической. Я постоянно бил собственные рекорды и легко брал штурмом любую крепость. Как только я влюблялся или загорался симпатией, то никогда себя не останавливал и начинал действовать.

Затраты сил или денег значения не имели. Я обожал дарить подругам охапки цветов. Ради покупки сногшибательного букета я мог снять с себя последнюю рубашку. За годы молодости я преподнес своим возлюбленным море цветов. Это была настоящая магия. Женские глаза искрились счастьем. В них я читал и восторг, и удивление, и стыд, и вожделение и радовался не меньше их!

Быстрое ухаживание - это большое искусство. Я кожей чувствовал, что хочет услышать девушка, в какой момент нужно коснуться ее руки, а когда - нежно прижать к себе. Стремительное наступление приводило моих подруг в экстаз еще до кульминационного акта. Я не делал ничего, что могло бы обидеть возлюбленную, причинить боль, страдание. Наши встречи были феерией добра, незабываемых эмоций!

Мною двигала необузданная страсть. Когда я видел милую, приятную девушку, то ощущал толчок, внутреннюю вибрацию, от которой даже зубы сводило. Потом что-то взрывалось внутри, и я уже не мог остановиться. Не думал ни о возможных семейных проблемах, ни о других препятствиях.

Позже, когда пошел бизнес и у меня появились приличные деньги, своя машина, - любовные истории стали похожи на сказку. Мои эмоции били через край, и это были годы праздника, счастья. Помню извилистую дорогу вдоль Волги в Жигулевских горах, то

падающую вниз, то взлетающую вверх, на самую кромку обрыва. Я любил устраивать очередной своей симпатии аттракцион «американские горки».

Сейчас я, конечно, воздержался бы от риска. Но тогда я считал высшим шиком нестись с холма на холм с такой скоростью, что девушка, сидящая рядом со мной, то и дело парит в невесомости, визжа от страха и восторга. А на заднем сиденье в такт с нами взлетают и опускаются огромная охапка роз и великанский арбуз, достойный книги Гиннеса.

Я наслаждаюсь еще и тем, что я сейчас - крылатый бог. Я остро чувствую опасность лихой езды, но, как компьютер, мгновенно просчитываю все необходимые действия. Автомобиль беспрекословно повинуется мне. Мы взлетаем на гору, вжимаясь в кресла, потом несемся вниз, отвываясь от них. Адреналин бушует в крови.

Мы подъезжаем к обрыву, я резко торможу у самого края пропасти. Когда открываю дверь, девушка падает мне в руки. Она изнемогает от пережитого восторга и ужаса поездки-полета, которые переходят в любовную страсть.

Но я не форсирую события, поскольку знаю, что эмоций мож-[^] не поднять еще выше. Я беру арбуз и несильно ударяю о землю. Напряжение спелости словно взрывает его, и он с чмоканьем и потрескиванием разваливается на части. Мы стоим над обрывом и поглощаем алюю, сахаристую мякоть. Мы смеемся, дурачимся, суем друг другу в рот самые лучшие куски. Сладкий сок течет по лицу, по рукам. Пальцы липкие, губы сладкие. Страстные поцелуи кружат голову.

В сгущающихся сумерках глаза моей возлюбленной светятся счастьем и желанием. Нас овеивает и подхватывает легкий теплый ветер с Волги. В трепещущих струях его сплелись волнующие ароматы свежей воды, заволжских деревьев и трав. Мы оторвались от земли и в вечернем покое парим над раздольем Жигулей и Волги, над всем миром.

Но главный акт совершится не здесь. Я увлекаю разомлевшую, готовую ко всему подругу в машину, включаю мотор и магнитолау с любимой музыкой. Окольным путем осторожно съезжаю вниз, к опустевшему пляжу. Уже взошла луна, на глади водохранилища дрожит серебристая дорожка. Вокруг - ни души, о стыдливости

можно забыть. Мы раздеваемся догола и бросаемся в парную волжскую воду. Мы носимся в водной стихии, как сильные и ловкие дельфины. Я настагаю мою русалку на неглубоком месте. Она стонет и задыхается от наслаждения.

Царственная, спящая природа, мир, в котором только я и она, нагота тел, ласковая музыка летней ночи, наше тепло, восторг, бесконечная страсть, жаркие поцелуи и объятия. Чаша бытия полна до краев. Мы лежим на пляже под луной, вдыхая запахи лета, и летим в глубинах мироздания среди беззвучных взрывов звезд и сиянья хвостатых комет. Ради таких часов и стоит жить, благодаря случай, судьбу за бесценные подарки.

Надеюсь, ни одна из подруг не может сказать, что я был эгоистом. Даже когда знакомство измерялось часами, я относился к женщине, как к богине, единственному, неповторимому созданию с богатым внутренним миром, войти в который дано не каждому. Мою жизнь освещали вспышки счастья в глазах возлюбленных. Я стремился заронить искру в сердце женщины и разжечь огонь любви, подарить ей восторг, передать свою страсть. Желание поделиться всем, что у меня было, сжигало меня. Я чувствовал вибрацию во всем теле, магнетизм, дающий фантастическую энергию.

Наверное, поэтому крепости так быстро и сдавались: зачем противиться воле завоевателя, если он идет со щедрыми дарами! Меньше времени на борьбу - больше возможностей наслаждаться друг другом, изучать друг друга, купаться в радостях секса.

Между тем, семейная жизнь шла к своему логическому концу. Однажды разразился скандал, которому было суждено стать последним. Как всегда, Люба затеяла бучу невопад, когда я допоздна задержался на производстве. Когда, казалось, буря уже отбушевала, она заявила, что подает на развод.

Не скажу, что новость меня сразила. Поначалу я отнесся к намерению Любы достаточно равнодушно: разводиться так разводиться. В тот момент мы как раз запускали огромное производство, и я был полностью поглощен делами и заботами первого крупного бизнеса. Я заблокировал в своем сознании все проблемы, которые мешали работе, и согласился с тем, чтобы Люба, инициатор развода, занялась формальностями, процедурой расторжения брака.

Само собой, что я должен был покинуть супружеское ложе в на-

шей комнатухе и искать приют. Выбора у меня не было. На тот момент роскошными жилищными возможностями обладал лишь один мой друг - Всеволод Телицын, хозяин однокомнатной квартиры. Он без лишних вопросов поделился со мной кровом.

Правда, кроме стен, пола и потолка в нашем распоряжении ничего не было - ни стола, ни стульев, ни кроватей. Мы, как туристы, забирались на ночь в спальные мешки, разложенные на голом полу.

Здесь, после ухода из семьи, меня и настигла тоска. Я испытывал страшную боль одиночества, опустошенность, беспокойство за родителей, которые переживали наш развод не меньше, чем мы с женой. Убивался, что не мог быть рядом с ненаглядной Кристиной, самым дорогим человеком на свете. Только в разлуке я понял, какое благо видеть хотя бы спящего ребенка. Мне казалось, что почва уходит из-под ног.

Я сажился в машину и бесцельно колесил по ночному городу. Курил, слушал музыку. Сердце разрывалось от горя. Было такое чувство, что в мире я один, как перст. Рядом не было никого, кто сказал бы мне: «Да, я вижу, как тебе тяжело. Ты не понят близкими людьми. Ты не можешь жить так, как все, и мечтаешь о великих свершениях, о славе, о вечности. Я верю - ты добьешься всего!». Вместо этого - пустота, недовольство, щемящие сердце упреки.

Я чувствовал себя брошенным, изголодавшимся дворovým псом, который бродит сам по себе и довольствуется тем, что другим не нужно. Ампула героя-любownika я забыл. Пляж, арбузы, цветы, горячая любовь под звездами унеслись в недосыгаемое прошлое. На дворе была зима, снег, ледяная скука...

И тут впервые в моей жизни инициативу любовных отношений проявила женщина - Лидия, Лидия Ивановна, будущая вторая жена. Зрением сердца она увидела мое состояние и пришла на помощь. Из мрака переживаний и тоски я вдруг попал в светлую, теплую атмосферу доверия, добра и настоящей, искренней заботы. Я был глубоко тронут ее вниманием и участием. Чувства разгорелись мгновенно.

У Лидии Ивановны были муж, ребенок. Сразу расторгнуть брак она не могла и была, естественно, несвободна в своих действиях. Но я постоянно чувствовал, что она - рядом. Если Лидия не могла

вырваться из дома или с работы, то звонила мне. Ее теплые, нежные, полные тайного любовного смысла слова были бальзамом для моей души. Голос был музыкой, обещанием счастья.

Лидия Ивановна ухаживала за мной, как за ребенком. Она способна была бросить все и мчаться ко мне на стройку, чтобы накормить меня. Помню, как однажды из пурги появляется Лидия, вся залепленная снегом. Она приехала из города на промерзшем автобусе и разыскала меня на огромной площадке, где только одно строящееся здание Научно-технического центра ВАЗа растянулось на полкилометра.

Далее происходит чудо. Мы идем в мой командирский вагончик, и Лидия достает из объемистой сумки нечто, завернутое в шерстяную шаль.

Внутри, в судках и тарелках, оказываются давно забытые мною деликатесы - аппетитное жареное мясо, исходящая горячим паром тушеная картошка. Фантастический вкус и запах этих домашних блюд я ощущаю до сих пор, как вижу и сияющее лицо Лидии в трогательном опущении из снежинок..

Это было что-то невероятное! Конечно, я был голоден, как волк, и верно говорят, что самый короткий путь к сердцу мужчины лежит через желудок. Но главное было в другом: такого тепла, уважения, понимания мне никогда не доводилось встречать. Каждый мужчина хочет, чтобы его понимала женщина, видела в нем только сильные стороны, гордилась им, одобряла и превозносила его. Как важно быть понятым! И это понимание я нашел в Лидии, за что буду благодарен ей до конца жизни.

Нежность и доброта в Лидии Ивановне сочетались с твердостью и целеустремленностью. Она преподавала в институте, вела научную работу. В момент нашего знакомства уже заведовала кафедрой, а впоследствии была избрана ректором. Люди уважали ее за справедливость и непреклонность. Не считаясь с последствиями, она могла отчислить за неуспеваемость сына прокурора или дочь секретаря райкома партии, что было в Тольятти неслыханной дерзостью.

Годы, которые мы провели вместе, - это огромное, незабываемое счастье. Я, как никогда, оценил дарованное мне глубокое чувство, заботу, тепло. Между нами установилась небывалая духовная

и физическая близость. Я даже поверил в телепатию. Просыпаясь ночью, я думал о Лидии, и точно знал, что она в это время тоже не спит и мысленно разговаривает со мной. Мы думали одинаково, слышали и чувствовали друг друга, даже когда нас разделяли огромные расстояния. Мы проверяли это десятки раз.

Конечно, ужиться двум сильным и мощным характерам было непросто. Две воли сталкивались так, что летели искры. Лидия Ивановна как бы в шутку, но на самом деле всерьез не раз говорила, что Бог послал ей меня в наказание за гордыню. У меня действительно не забалуешь. Я не мог ни на минуту представить, чтобы женщина управляла мной или хотя бы стояла на равных в семейной иерархии.

Дело вовсе не в мужском деспотизме. Если более сильное существо по движению души берет на себя ответственность за прекрасное, но по природе более слабое и незащищенное создание, то это нужно только приветствовать. Даже «железная» Лидия в конечном счете принимала такое распределение ролей, считала его естественным. Тем более, что я никогда не унижал ни ее, ни других женщин, не лишал инициативы. Мой патриархат был чаще всего игрой, в которой я был лишь немного выше, чуть-чуть сильнее, ответственнее жены.

Лидии было нелегко улизнуть из дома - муж жутко ревновал ее к возможным соперникам. Я-то был свободен, а ее отлучки, как в свое время мои, заканчивались скандалами. Тем не менее, мы умудрялись уединяться и на день, и на сутки, и на двое суток.

Мне не под силу достаточно ярко описать наши свидания - для этого надо было родиться поэтом. Мы уплывали на катере на середину Волжского водохранилища, ширина которого восемнадцать километров, и я глушил мотор.

...Наше суденышко замерло на идеально ровном зеркале. Мы наслаждаемся теплой, тихой летней ночью. В полоске света, падающей из окна каюты, беззвучно пляшут ночные бабочки. Огромная масса воды дышит приятной свежестью, и все пронизано головокружительным, непередаваемым очарованием великой реки.

Огни города слабо мерцают на большом удалении. Небесные тела светят гораздо ярче. Мы - в ином мире. Глядя на огромный

черный купол с блестками звезд, чувствуем себя в центре мироздания. Здесь все возможно, с нами говорят Космос, Вечность...

Мы, два страстных обнаженных любовника, внемлем голосу высшей силы, впитываем бесконечную красоту. Мы купаемся в океане любви, наслаждаемся друг другом. Нам не нужно было вина. Нас пьянила страсть, дурманила фантастическая любовь, которая бывает раз в миллион лет.

Утомленные, бросаемся в теплую и мягкую воду, радуемся ее нежным прикосновениям к распаренным телам. Плыдем на спине и заворуженно смотрим, как звезды ведут свой вековечный хоровод. Слышен лишь шепот волн, трущихся о борт суденышка. Волга с нами заодно, она охраняет наше уединение!

В моменты, когда душа возвышается и открывается навстречу всему лучшему в мире, хочется изъясняться высоким слогом. Лидия, большой любитель русской поэзии, заговорила стихами. Она их знала на память великое множество.

Наш кораблик плывет по Млечному пути.

Время останавливается. Логика, бизнес, деньги, институт уходят в небытие. Остаются только сердце и душа, до краев наполненные счастьем, красотой Вселенной, прекрасными стихами.

Поводом для одного из свиданий послужило путешествие в подводный мир, тоже ночное.

В моей школе восточных единоборств занимался некто Сергей - хороший боец, приятный в общении человек. Он занимался подводным плаванием и возглавлял школу аквалангистов. Как-то зимой он предложил мне поехать на подводную охоту. Я, в общем-то, не питал страсти к погружению в пучин⁷ вод.

В детстве я конструировал примитивное водолазное снаряжение: ручной автомобильный насос, шланг, маска противогоза. С такими «аквалангами» мы с мальчишками опускались на глубину до пяти метров. Никаких восторгов плавание в подводном сумраке не вызывало.

Слава Богу, что это опасное ныряние обходилось без происшествий.

Но Сергей продолжал меня соблазнять. Мол, у него там такие места, что мы обязательно добудем каких-то редких ценных рыб и сделаем чудный балычок. Я уже знал, что он обожал рыбу. Слово

«балычок» в устах подводника всегда звучало так аппетитно, что мы его так и прозвали: Сережа-Балычок. Он был добродушен и не обижался.

Я, напротив, с детства не люблю соленую рыбу, никогда ее не ем и совершенно не разбираюсь в балыках. Сереже я этого не говорил, чтобы не обижать, а он все настаивал, заглядывал в глаза и, видимо, на сто процентов был уверен, что мне понравится. Наконец, мы с Лидой решили уважить просьбу Сергея.

Вечером, сразу после приезда, я впервые увидел настоящее оснащение подводных пловцов. Потрогал акваланг, гидрокостюм, походил вокруг компрессорной установки для зарядки баллонов и огорошил Балычка предложением: «Ну, что, ныряем?». Сергей начал протестовать. Мол, к первому погружению нужно серьезно готовиться, пройти специальный курс.

Я давлю тренерским авторитетом: «Серега, не тяни резину - погружаемся сегодня же! Ночью охотиться на твою рыбешку сподручнее!». Балычок не ожидал такого напора. Он, скорее всего, обиделся, что я не даю ему возможности соблности торжественный ритуал погружения, но так и не нашел способа меня остановить.

Единственное, что я по настоянию Сергея сделал, - еще засветло потренировался на мелководье и выслушал его краткие, буквально на двадцать минут, наставления. Я проделал все упражнения уверенно и быстро, поскольку детство и юность мои прошли на воде.

Этим я несколько успокоил Сергея, и в сгустившейся темноте мы в одной связке уходим на глубину 15-20 метров, где якобы держится крупная рыба. Зимняя вода гораздо прозрачнее летней. В ярком свете мощных фонарей я вижу дно, уступами спускающееся во мрак. Повсюду под нами на вид бархатистая, серая от осевшего ила поверхность, серые же камни и коряги.

Вдруг я вижу взвихрившуюся муть, блеск чешуи и понимаю, что это мой инструктор загарпунил свой первый балычок. Надо и мне заняться тем же. Рыбины спят, словно привязанные к своим укрытиям. Сверху их не разглядеть - лишь иногда, когда они шевелят хвостами, мелькнет белый бок. Делать нечего, нужно искать добычу.

Я стрелял по несчастным рыбехам, погруженным в зимнее оцепенение, и это не доставляло мне никакого удовольствия. Под во-

дой я думал о Лидии, которая осталась на берегу, в неказистом фанерном, но все же теплом домике. Я то и дело видел перед собой не рыбу, а подругу, разметавшуюся на кровати. Сдавленный толщей воды, я изнемогал от любовной страсти и мечтал лишь о том, чтобы побыстрее кончилась эта охота.

Сергей подает сигнал: всплываем! Кончается воздух, надо накачать баллоны. Бросаю рыбу, ружье, стягиваю подводную амуницию и несусь к нашей хибарке. Лидия ждет, ее обуревают те же желания, что и меня. К черту унылое подводное царство! Закрываемся в домике и с бешеной энергией занимаемся сексом.

В избушке нет вентиляции. Мы задыхаемся, обливаемся потом. Кровать неудобная, узкая. Но все это - такие пустяки! Час, дарованный Сергеем, - один счастливый миг. Мы с Лидией лежим, изнеможенные, потные, самые счастливые в мире. За стеной обрывается стук компрессора. Потом деликатно барабанит в дверь Сергей: все готово, пора опять под воду!

Я как мужчина, который одевается быстро, не отстаю от профессионала-подводника: надеваю гидрокостюм, вскидываю на спину баллоны, пристегиваю нож, подхватываю ружье с трезубцем. Опять уходим в ледяное безмолвие, шарим по дну лучами фонарей, подтягиваем на лесках извивающихся загарпуненных рыб. Но я опять думаю не об охоте, а о жарких объятиях Лидии.

Снова подъем. Перезарядка баллонов и час умопомрачительной любви, которой мы занимаемся с азартом Адама и Евы. Новое погружение, и так всю долгую зимнюю ночь...

В утренних сумерках мы с Лидией торопливо собираемся в обратный путь, на работу. Сергей перебирает добытую рыбу. Действительно, мы подстрелили немало ценных экземпляров. Наш милейший Балычок очень удивился, когда я отказался от своей доли. Я туманно сослался на то, что процесс для меня гораздо важнее добычи. Лидия Ивановна при этих словах не могла сдержать улыбки.

Я часто отрывал глаза от дороги, чтобы взглянуть на свою прекрасную возлюбленную. Она свежа, как будто не было бессонной ночи. Я, нагруживший себя еще и несколькими часами подводной охоты, тоже не мог пожаловаться на усталость, словно силы в нас вливались свыше. В городе Лидия на прощанье прижалась ко мне

и шепнула: «Я такая счастливая! Конечно, наш процесс гораздо важнее добычи!».

Я решил, что Лидия - это судьба, что¹ именно с ней возможна супружеская жизнь под девизом «Совет да любовь!». Ее развод завершился, и мы решили зарегистрировать наш брак. Я был уверен, что вторая семья никогда не будет источником стрессов. Мне рисовалась тихая, спокойная гавань, недоступная для бурь.

Поездка в загс пригласила на чудесный мартовский день, тихий и теплый. Валил снег, сплошная завеса из мягких, нежных хлопьев - последний привет уходящей зимы. Все вокруг было девственно-белым - дорога, деревья, дома, тротуары. Люди улыбались. У них, как и у меня, эта первозданная белизна родала весеннее настроение. Я начинал супружескую жизнь с чистого листа.

Мы с Лидией Ивановной решили не устраивать шумную свадьбу, а отметить это событие в самом узком кругу. Мое прошлое брачное торжество запомнилось мне несусветной суетой, попытками вспомнить старинные русские обряды и банальной пьянкой. У нас был план - расписаться и махнуть с одними свидетелями к моей бабушке в Федоровку, деревеньку километрах в тридцати от Тольятти.

Романтический снегопад все еще продолжался. У нас создалось фантастическое настроение совершающегося чуда, небывалого счастья. Всю дорогу до Федоровки мы мечтали, шутили, смеялись. В деревне, уже у дома бабушки, я взглянул на большой старинный храм, располагавшийся на другой стороне небольшой сельской площади. Замка на дверях не было, в высоких сводчатых окнах мерцал свет. Я, сам не зная почему, предложил зайти сначала в церковь, постоять перед иконами, поставить свечи. Наверное, инстинктивно мне хотелось привнести в наш праздник частичку церковной святости.

Внутри ни единой души. Навстречу выходит батюшка в облачении и строго так говорит: «Ну, давайте, давайте, а то я заждаюсь!». Это было приглашение к венчанию. Мы с Лидией Ивановной даже не задалась вопросом, как сельский поп признал нас в качестве новобрачных и почему он нас заждался. Его слова в день чудес показались такими естественными, что мы тут же пошли к венцу. Бас батюшки, благословлявшего нас на счастливую супружескую жизнь, вызывал не волнение - трепет.

Торжественный, значительный и сказочно красивый обряд закончился для нас слезами радости и умиления. Наши души воспарили под куполом, и мы увидели себя сверху, среди пылающих свечей и великолепия убранства, под сияющим церковным венцом. Браки совершаются на небесах!

У выхода мы, удивленные и просветленные, сталкиваемся с парой новобрачных. Оказывается, это они заказали венчание, но опоздали. Просто как в пушкинской «Метели»! Батюшка особо не расстроился: «Ну вот, еще и вас обвенчал! Живите с Богом!».

Вечер у бабушки был продолжением сказки. Много повидавшая, умудренная жизнью женщина безмерно любит меня, и я ее обожаю. В бревенчатом доме, как всегда, было уютно, тепло, в печке потрескивали дрова. Мы беседовали «за жизнь», угощались бабушкиными разносолами, чаевничали и, конечно, пели. Александр, наш свидетель, захватил с собой гитару. Мы спели все мои любимые армейские песни и те, что нравились Лидии Ивановне, и много других. Когда стало смеркаться, зажгли свечи...

Мы были самыми счастливыми людьми на свете. Вино на нашем замечательном празднике не пригодилось. Разве что выпили по бокалу шампанского. Удивительная была свадьба!

Мне не в чем упрекнуть Лидию Ивановну, мою вторую жену. Мы жили прекрасно. Семья, действительно, оказалась тихой гаванью, о которой я мечтал. Вдобавок у нас появился материальный достаток. В том, что произошло потом, виноват мой ген беспокойства, тяги к величию, вечности, славе, неукротимой и неподвластной мне. Кто заложил в меня эту программу, не знаю. Родители, родственники ничего подобного не испытывали. Не было этого стремления ни у тасжников поселка Ерофей Павлович, в котором я родился, ни у знакомых в Тольятти.

Будильник тревоги способен звенеть в самой светлой, казалось бы, ситуации. Однажды на время ремонта квартиры мы с Лидочкой переселились в загородную гостиницу, в лес. Обстановка там напоминала курортную - свежий воздух, тишина, замечательный пейзаж. Мы с женой находили время прогуляться по дорожкам, ворковали, как голубки.

Как-то после полуночи я приехал с работы, и та же идиллическая картина предстала передо мной в черном свете. Сердце сдав-

ливала тоска. Лидия Ивановна уже спала. Я, не раздеваясь, сел на подоконник. Прямо на меня смотрели пустота, мрак, холод. В ушах беспрерывно грохотали барабаны судьбы: где свержения, где величие, где слава? :!•

Неведомый голос звал и звал меня вперед, к подвигам, к победам, но этого никто не замечал. Мне опять показалось, что я один во всем мире. Хотелось крикнуть: «Люди, где вы? Отзовитесь!», открыть душу, поделиться идеями, увидеть одобрение, поддержку. Лидия спала, я не стал ее будить. Пустота, мрак, холод!

С момента свадьбы прошло не так много времени, а я уже не чувствовал с женой той духовной связи, которая казалась такой надежной и прочной. Впору было по-волчьи завывать от одиночества, боли, обиды.

Почему меня не прельщает, а отвращает простое счастье? Цель жизни - построить дом, посадить дерево, воспитать ребенка - кажется мне смехотворно мелкой. Я умру от тоски, если начну жить в семейном кругу ездить на рыбалку или охоту, жарить шашлыки, париться в бане, пить пиво, лежать на пляже, сидеть в ресторане. Я не вынесу и часа этих радостей и уж совершенно не могу примерить на себя тот праздный образ жизни, который ведут состоятельные бездельники.

Почему я отвращаю то, что нравится многим? Почему вместо того, чтобы забраться в теплую постель к любимой женщине, я сижу на подоконнике и что-то пытаюсь высмотреть в черноте безлунной зимней ночи? Я снова бесконечно одинок со своими глобальными мечтами и планами. В этом некого винить, кроме судьбы. Я не могу ничего изменить. Неведомая и непреклонная сила влечет меня мимо стандартного счастья - к заоблачным лучезарным вершинам, к сияющим радугам, в республику людей-гигантов.

В течение первых полутора лет супружества с Лидией Ивановной для меня не существовало других женщин. Купаясь в ее любви и ласке, я просто не помышлял о них. Но никаких зарок на всю жизнь я не делал. Более того, глядя на других, я пришел к убеждению, что стереотип брачной закрепощенное™ наносит колоссальный вред и мужчинам, и женщинам, разоряет семейные очаги. С ним связано неимоверное число конфликтов, трагедий, искалеченных судеб.

Я уверен, что в отношениях полов не может быть общего регламента. Каждый мужчина и каждая женщина должны самостоятельно искать свою правду.

Для того, чтобы свободно рассуждать о любви, сексе и наслаждениях, петь серенады своему всеобъемлющему чувству, человечеству пришлось пройти тяжелый путь познания, то закрепощая свое сознание и свою плоть, то бросаясь навстречу пороку. Но и сегодня стереотип закрепощенное™, столь же нелепый, как и представление предков о том, что Земля плоская и покоится на трех китах, напрочь убивает мир в душе, подрезает крылья любви и лишает радостей секса.

Бедные люди! Мы сами лишаем себя неземного блаженства открыто любить, свободно выражать свои чувства любимым, сколько бы их ни было, без барьеров и рамок наслаждаться сексом, любовными играми - этим высшим, божественным даром.

Думаю, доблесть и гордость мужчины заключается в том, чтобы и в столетнем возрасте влюбиться так, чтобы горели щеки и полыхали уши, чтобы хотелось стать выше ростом и совершить безрассудный поступок - петь серенады под окном, срывать с клумбы цветы, а потом карабкаться по пожарной лестнице на последний этаж, чтобы оставить букет на подоконнике.

Я считаю своей победой то, что смог сломать этот стереотип. От этого никому не стало плохо. Я видел четкую грань, отделявшую наслаждение от разврата. Все мои романы питались жадной жизни, потребностью в ярких эмоциях и страстях.

Наступил момент, когда и Лидия Ивановна перестала быть единственной. Но влюбленности не отрывали меня от семьи. Я не делил свое сердце на части. Наоборот, увлечения на стороне приумножали чувство к ней. Все были счастливы: и многочисленные любовницы, и жена.

Лидия всегда была на первом, самом главном месте в моей душе. Она как любящая и любимая женщина все-таки добралась до истины. Если я и увлекался кем-то, то только для того, чтобы прийти в ее объятия еще более заряженным, вдохновленным, энергичным. Это был наш мир, который мы построили в соответствии с нашими взглядами, чувствами, желаниями, а не по каким-то расхожим образцам. Пренебрежения, унижения, обмана в наших от-

ношениях не было никогда. Мы оба посчитали бы это предательством. Провинись я в этом, Лидия Ивановна, наверное, убила бы меня в самом прямом смысле этого слова и поступила бы правильно!

В любовной сфере, как нигде, одно и то же действие можно оценить с диаметрально противоположных позиций. Мимолетную связь вне брака, возникшую спонтанно, под действием сиюминутного настроения и даже впечатления, можно представить как проявление животных чувств, предел неразборчивости и факт падения, заслуживающий убийственной критики, скандала, развода и т.п. С другой же точки зрения, это - фейерверк ярчайших эмоций, взрыв наслаждения, романтика приключения, которая не имеет никаких негативных последствий для семьи и касается только его участников. Окружающим, если они об этом проведуют, можно и нужно проявить снисходительность.

Однажды стрела Амура попала в меня, когда я ехал с занятий в школе восточных единоборств. На светофоре рядом притормозила машина, в которой сидели три молоденькие девушки - красивые, бесшабашные, соблазнительные. Со мной ехал Владимир Семченко, один из моих тренеров, парень видный, боевой, прошедший Афганистан.

Девчонки веселились, посматривали на нас, строили уморительные рожицы. Мы с Владимиром, не сговариваясь, замахали руками: мол, давайте к нам. В ответ красавицы картинно и дурашливо тянулись навстречу, показывая, что они хотят, но не могут.

Кончилось тем, что метров через триста автомобиля свернули к обочине, и девушки подбежали к нам. Оказывается, они сняли машину покататься, никуда не торопяся и не прочь пересест к нам. Я быстро прикидываю, куда же их пригласить. Вспомнил: один мой друг поселился в новой трехкомнатной квартире, а жена уехала в командировку. Звоню ему из ближайшего автомата: «Сиди дома, жди нас. Мы тебе подарок приготовили!». Мы с Владимиром заранее решили, что если привезем красотку на его долю, то сделаем доброе дело.

Мы не учли, что парень был другого склада - милый, добрый, стеснительный толстячок, очкарик-интеллигент из богатой семьи. Он был в шоке, когда в квартиру ввалилась компания с очень прозрачными намерениями.

Молодой задор заставлял все делать с ходу. Оставив одну из девушек хозяйину, мы сразу же занялись любовью. А тот не оправдал надежд внезапно объявившейся подружки. Комплексы не позволяли ему последовать нашему примеру. Парень смущался, краснел, пустился в какие-то длинные объяснения...

Потом мы четвером залезли под душ, обливались, дурачились, орали, как ненормальные. Мы вовлекли в наши эротические игры и третью девчонку, оставив скромника ни с чем. Так разошлись, что залили весь пол, затопили соседей снизу.

Апофеоз нашего буйства состоялся в лоджии, где стояли комнатные цветы, хранились инструменты и стройматериалы. Мы, как культурные люди, вышли туда покурить и выпить пива на свежем воздухе. Бурный восторг вызвала идея сбросить все вниз и очистить лоджию. И вот под наши радостные вопли с восьмого этажа полетели горшки с цветами, банки с краской, доски, брусья. Семченко пускал по наклонной траектории какие-то листы и кричал, что именно так летает фанера над Парижем. Мы впали в раж и совершенно не контролировали себя.

Когда на землю шмякнулся последний «лишний» предмет, появился хозяин. Ему было дурно от содома, от нашего дурацкого ржания и визга девчонок, от погрома, который мы учинили. В глазах его застыл немой укор. Бегали голыми по всей квартире - ладно, залили соседей - Бог с вами, но чем провинились вещи в лоджии?

Все кончилось также внезапно, как и началось. Девушки бегали с тряпками, собирали воду, наводили порядок. Мы с другом-афганцем, ежась под взглядами жильцов, поднимали наверх то, что уцелело при падении. Само собой, что я с лихвой компенсировал хозяйину причиненный ущерб.

Какой вывод сделала бы Лидия Ивановна, доведись ей узнать о моем приключении? Только один: оставить без последствий. А я долго еще вспоминал волну эмоций, разгул страстей. Володя и девушки, наверное, тоже.

А были истории еще короче. Если бы я был художником, то выбрал бы стиль импрессионизма, настолько большую роль в моей жизни играют впечатления. Однажды я позвонил домой одному знакомому. Ответила жена, сказала, что муж на работе.

От грудного, ласкового, чарующего голоса по спине пронесли мурашки. Мучительно захотелось обнять эту женщину, еще раз услышать музыку слов, глядя глаза в глаза.

Я действовал столь же стремительно, как боец спецназа в бою. В чем был, а был я в кимоно, прыгнул в машину, за две минуты домчался, взлетел на нужную площадку. Дверь открыла женщина в халате, удивленно уставилась на гостя в странном наряде.

Я овладел ею мгновенно, не сказав даже «Здравствуйте!», за секунды. Разгорячившись в моих объятиях, она преодолела скромность и в экстазе наговорила мне массу приятных слов, которых я жаждал услышать от нее. Мой налет длился минут двадцать. Я торопился назад - по расписанию у меня начиналось занятие с очередной группой.

Конечно, женщина была ошеломлена свалившейся на нее мгновенной любовью. Но я уверен, что мой естественный порыв не внес осложнений в ее жизнь. Наоборот, она блеснула новой гранью, яркой краской, и ни с ее, ни с моей стороны не было супружеской измены.

Век живи - век учись. За годы брачных отношений с Лидией Ивановной я пришел к грустному выводу: два железных характера в семье - это все-таки много. Предел ее либерализму во взглядах на супружескую жизнь все-таки был. Наши отношения пошли по синусоиде: любовь - скандал, любовь - скандал... Расхождения возникали и на бытовой почве. Мы оба устали от столкновений, происходивших по глупейшим поводам.

В этот раз нас развела сама судьба. Я уехал в Москву разворачивать производство и сбыт продуктов защищенного качества, а Лидия Ивановна осталась в Тольятти, не захотев пожертвовать карьерой и бросить пост ректора.

Крушение второго брака я переживал еще острее. Я по-прежнему мечтал о крепкой, большой семье. Засыпая, я видел эту картину: красивая, добрая, очень домашняя жена, много детей, а через годы - множество внуков и правнуков. После расставания с Лидией эта мечта стала еще более призрачной. Я чувствовал, что за этим разводом меня ждет еще большая пропасть между семейной идиллией и реальностью.

Может быть, я слишком увлекся любовью, похождениями, романтическими приключениями? Может быть, я превратился в охотника за яркими впечатлениями? Может быть, за это и надо платить семейными неудачами? Может, в мире все идет по раз и навсегда установленному порядку и нужно жить, как положено, - утром уходить на работу, не бунтовать против рутины, покорно выполнять вечные обязательства, вечером возвращаться домой, обнимать жену и детей, тихо греться у семейного очага?

Я мучительно искал ответы на эти вопросы. По ночам часами сидел в темной комнате у окна, смотрел, как налетает снег или идет дождь. Иногда мне казалось, что люди выдумали счастливую семейную жизнь для книг и фильмов, а сами страдают от монотонности жизни, неполноты бытия. Как и я, жаждут сексуальных подвигов, ярких эмоций, наслаждения. А я не могу и не хочу иметь семью в качестве ширмы или красивой вывески. Жизнь одна. Зачем притворяться?

Проходило какое-то время, и я решил, что главное для меня - работа, ответственность за огромный проект, за судьбы тысяч людей. Ради строительства великой компании я должен забыть донжуанство, порхание с цветка на цветок. Я представлял себя великим лидером, который не может тратить время на пустяки - прогулки под ручку, задушевные разговоры, любовные переживания.

А потом природа брала свое, и у меня появлялась очередная любовница. Однажды чаша любовных наслаждений мне показалась мала.захотелось слить несколько бокалов в один большой сосуд и залпом его осушить. Иными словами, я стал встречаться с двумя очаровательными девушками одновременно. Надеялся, что так получу в два раза больше удовольствий.

Все строилось на обоюдных желаниях и искренних чувствах. Правда, порой между ними возникало напряжение. Я видел, что девчонки соперничают, злятся. Однако я со своей патриархальной волей, авторитетом не давал прорваться этим эмоциям. Чтобы быть рядом со мной, красавицы готовы были терпеть друг друга сколько угодно, и мы были счастливы вдвоем!

После этого я перестал считать мусульманское многоженство пережитком прошлого.

Если сильный, состоятельный мужчина может принести счастье не одной женщине, а двум, трем и так далее, то почему его следует осуждать?

Плоть требовала сексуальной реализации, но я все чаще задумывался, куда же я иду. Мимолетные отношения с женщинами легкого поведения превратились в тягость. Когда встречаешься с девушкой, которая продает свое совершенное сексуальное тело, продает удовольствие, то в глазах ее видишь не любовь, а ненависть и презрение к «покупателю». Какая уж тут радость - скорее ощутишь дискомфорт и жалость к этим несчастным!

Порой казалось, что мое сердце превращается в камень, что мой удел - одиночество. Я придумал оправдание, почему не могу жениться третий раз. Мол, ни одна нормальная женщина не смирится с тем, что ее муж - бизнес-машина и ставит ее и детей на второе место после дела. Изменить себя я не в силах. Значит, придется заплатить за успех, богатство и славу семейным счастьем.

Но в то же время мечта жила и даже становилась все ярче. Я закрывал глаза и видел семейную идиллию и даже картину моей старости: я бодрый, счастливый и меня окружают многочисленные дети, внуки, правнуки, праправнуки.

Казалось, для моих надежд не было никаких оснований. Завести знакомство, поухаживать за девушкой мне было просто некогда. Я не мог превратиться в романтика, влюбленного юношу. Ответственность за людей, большие цели не оставляла такой возможности.

Да и с кем знакомиться! За годы занятий бизнесом я сильно вырос как личность. Перебирая девушек, бывших в моем поле зрения, я приходил к выводу, что найти такую же половинку, творческую, образованную, сильную, - невозможное дело.

Между тем, счастье, о котором я мечтал всю жизнь, ходило рядом. Ленокка была самой яркой звездой **среди** моих женщин. Когда на Земле много зла, Бог посылает ангелов. Она - человек-ангел, человек-звездочка. Ее душа такая же светлая, как душа ребенка. В ее глазах отражается вся чистота мира, в них можно увидеть божественный свет.

Наш роман развивался очень бурно, мы встречались почти каждый день. Я покупал огромный букет, который еле-еле умещал-

ся на заднем сиденье машины. В цветы я вкладывал всю душу, всю любовь, всю страсть.

Тогда еще не было мобильных телефонов, и я звонил из ближайшего к ней автомата. Слышал ее светлый, звонкий, добрый голос, и в сердце закипала буря страсти, дыхание сжималось, в теле начинались судороги. Я знал, что моя ненаглядная будет собираться минут двадцать-тридцать, а это целая вечность.

Но вот хлопает дверь подъезда, и рыжеволосая красавица грациозно бежит навстречу. Мы мчимся за город. Я не люблю рестораны, ночные клубы. В них проводят время те, кто не любит себя, свое тело. Лучше гулять на природе. Мы с Леночкой находили самые красивые места в Жигулевских горах, н5 Волжском водохранилище, в бескрайних заливных лугах, пахнущих медом, цветами и травами.

Мы обнимались, сливались в одном бесконечном поцелуе. Часами смотрели на волны, а ночью - на звездное небо и испытывали восхитительное чувство гармонии и единения.

Иногда выкраивалось совсем немного времени. Мы просто гуляли по улице, ворковали, обнимались в каком-нибудь уголке или катались в автомобиле по трассе, слушали музыку.

И всегда звучала труба, зовущая меня в очередной бизнес-поход. Мое предназначение, моя духовная беременность властно напоминали о себе.

Бедный мой ангел мучился в ожидании, неизвестности. А я даже не знал, как сложится наша судьба. Пережив два развода, столько боли, разочарований, потеряв массу драгоценного времени на скандалы и выяснение отношений, я подсознательно боялся третьего брака.

Я не мог разглядеть в ней жены, хозяйки дома. Лена казалась мне прекрасным, нежным цветком, украшением жизни, светочем ангельской чистоты. У нее до сих пор восторженное, радостное, поистине божественное восприятие мира. Я опасался, что моя грубая, первозданная сила разрушит ее хрустальные замки, принесет холод и боль в лучезарную страну.

Мои сподвижники раньше меня утвердились в мысли, что Леночка - моя судьба. Это произошло при анекдотических обстоятельствах. Однажды мы всем менеджерским миром решили мах-

нуть на выходные на Черное море и арендовали для этого самолет. Но с кем лететь? Несколько раз перерешали: с женами - с подругами, с женами - с подругами... Наконец, приезжаем в аэропорт. Все с женами, я - с Еленой Прекрасной. Однако, странное дело, моя забывчивость, жуткий конфуз не внесли никакой напряженности в нашу компанию. Леночка, как явная подруга, «ра&тучница», не встретила отторжения среди жен моих соратников. Наоборот, все смотрели на нас как на замечательную супружескую пару и радовались за нас!

Но Леночке, бедняжке, годами пришлось меня ждать, надеясь на чудо. Я являлся ей каждую ночь только в снах, а преобладали мимолетные встречи и телефонные звонки.

Ее мама и подруги пытались ее отговорить от такой привязанности. Дескать, это глупо: я женат, намного старше ее, пора бы подумать о других вариантах. Но Лена никого не слушала, только плакала по ночам в подушку.

Пять безумно долгих лет отделяли меня от встречи с моей судьбой, от семейного счастья. Я мог позвонить на следующий день, а мог - через месяц или полтора. Я даже не думал тогда, что приношу столько боли, столько досады!

Два или три раза я даже пытался порвать наши отношения, понимая, что не имею права бесконечно мучить светлую и чистую душу. Давал себе слово не звонить, но раз за разом нарушал зарок, набирал ее номер, и тысячи искренних комплиментов, тысячи прекрасных, обольстительных слов снова кружили ей голову.

Однажды позвонила ее мама. Она сказала, что Леночка мучается, а они с отцом очень переживают. Она ни с кем не встречается, не выходит из дома, болеет из-за того, что я не звоню. Тогда я попросил: «Пожалуйста, прикажите мне оставить ее! Возьмите на себя ответственность, разорвите наши отношения! Я с собой справиться не могу!». После паузы мама с удивлением в голосе ответила, что тоже не в состоянии это сделать.

В один прекрасный день, руководствуясь каким-то светлым наитием, я звоню Леночке и говорю одно лишь слово: «Приезжай!». Она, конечно, обрадовалась, но не поверила, что это приглашение насовсем. До этого я уже дважды пытался начать с нею совместную жизнь. Просил побыть со мной, и Леночка мгновенно собирала чемодан, бросалась в аэропорт...

А через несколько дней я провожал ее обратно, в очередной раз не распознав в ней свою судьбу. Однажды мы прекрасно провели воскресенье. Рано утром в понедельник я стоял перед зеркалом, брился, мыслями весь в работе, в поисках какого-то решения. Когда я задумываюсь, то ухожу в себя и совершенно не замечаю, что происходит вокруг. Я не слышал, как подошла Леночка, и вернулся в реальность, когда она в порыве нежности прижалась ко мне, положила руки на мои плечи.

Я вздрогнул от неожиданности и пришел в бешенство: ускользнула новая идея, она уже почти оформилась, я упустил ее! Я набросился на ангелочка, сошедшего ко мне с самыми добрыми чувствами, с черной, мгновенно вскипевшей злобой и площадной бранью. Я орал, что не терплю, когда мне мешают, что пусть она сейчас же отправляется домой.

Леночка не возразила ни единым словом. В ее глазах я увидел детскую, самую горькую обиду, боль, а потом из них градом покатались слезы. Несчастная моя невеста, самое любящее сердце, всхлипывая, с опущенными плечами ушла в спальню.

Я не бросился ее утешать. Закончил бритье, оделся и пошел к машине, бурча про себя, что лучше жить одному, чтобы никто не мешал работать. Как я был жесток и черств: позвать любимую девушку, чтобы жить вместе, а через день разозлиться и без всякой жалости выпроводить за дверь. Но Лена снова и снова отзывалась на мои призывы, понимая, что со мной, таким «монстром», невозможно прожить долго, что это всего лишь очередная прихоть.

На этот раз она приехала, и мы больше не разлучались. Это был очень морозный день, непривычно холодный для Москвы. Но мне было жарко, я встречал мое солнышко в одной рубашке. Я был как Кай из сказки Андерсена, из груди которого наконец-то выпали льдинки. Во мне бушевали весна и любовь, под сугробами я видел цветы. Наконец я понял, что подсознательно хотел иметь детей только от Елены Прекрасной.

Среди зимы, вопреки всем законам, расцвело наше прекрасное, благоухающее дерево любви с розовыми огромными цветами, излучающими божественный свет, листьями невиданной красоты и хрустальными полупрозрачными веточками. Оно рванулось ввысь так мощно, что уже к вечеру достигло Марса! На следующий

день наше переливающееся радугами растение дотянулось до дальних галактик. Оно до сих цветет и развивается, заполняя собой весь мир!

* А

Все мои представления о масштабах счастья, наслаждения, радости были повержены. Если я, считавший себя опытным сердцеедом, был уверен, что в любви и наслаждениях испытал все, то я глубоко ошибался. Я оказался наивным юношей: у любви нет границ! В двух предыдущих браках я мирился с конфликтами - с Леночкой мы ни разу не поссорились! Я получил от судьбы все, что хотел. Я бесконечно благодарен Богу за счастье, за великую любовь!

Если бы после развода с Лидией Ивановной кто-нибудь мне сказал, что я поспешу надеть новый хомут, я бы не поверил. Я решил, что больше в официальное супружество вступать не буду. Думал, в случае чего подойдет гражданский брак: к чему поездки в загс, штампы в паспорте, свадьбы, если можно просто жить вместе?

После окончательного приезда Леночки эти соображения вылетели из головы. Бессменного руководителя нашей юридической службы Петра Игнатьевича Опрю я обременил личной просьбой, чтобы он нашел загс, где нас зарегистрируют немедленно. Своего друга Владимира Николаевича Виноградова я уговорил отдать для моей третьей свадьбы его экзотический ресторан в бывшем тайном бункере Сталина.

Петр Игнатьевич нашел нужные подходы и уговорил работниц загса, милых девушек, не только отменить срок проверки чувств, но и объявить нас мужем и женой в удивительном ресторане, в присутствии трехсот гостей. Опря, большой шутник, предупреждал их: «Вы, главное, не перепутайте: это не я женюсь, это Довгань женится!».

Свадьба была великолепна. В огромном зале, бывшем прежде частью подземной магистрали, уходящей к Кремлю, звучали, не переставая, искренние, сердечные поздравления и добрые пожелания. Тамада Юрий Овелько сновал вдоль столов, передавая микрофон желающим сказать свое слово. Леночка, ослепительно красивая и изящная, как фея цветов, была царицей праздника. Около полуночи все поднялись на поверхность, и высокое звездное небо

озарил многоцветный фейерверк. Струи искрящихся огней уходили ввысь, превращаясь в ветки, листья, цветы нашего волшебного дерева любви, росли и крепились, заполняя безбрежный Космос, и наши трепещущие сердца наполнялись бесконечным счастьем...

Слава Богу, сбылись мои лучшие мечты! Испытания закончились созданием замечательной, надежной семьи. Теперь я всегда уверен, что меня ждет любимая и любящая жена, что у меня прочный тыл.

С самого начала я был абсолютно уверен, что моя прекрасная Елена родит мне замечательного ребенка. И это чудо произошло. Только в зрелом возрасте можно по-настоящему почувствовать счастье отцовства. Когда появилась на свет долгожданная Кристина, я был еще, по сути дела, мальчишкой, которого раздирали заботы, как прокормить семью, который метался между тремя и четырьмя работами, жутко страдая от недосыпания. Слов нет, это было огромное событие и в молодости, но в зрелых годах оно вырастает до небес. Только в возрасте мужа в полной мере осознаешь это трепетное, божественное чудо.

После рождения дочурки наши чувства стали еще ярче. Я с благодарностью видел, сколько сил, тепла, заботы отдавала малышке моя добрая фея, забывая о себе, об отдыхе, мучаясь от недостатка сна. Я убеждался, что Леночка - не только самая лучшая в мире жена, но и самая внимательная и мудрая мать.

Конечно, семейные вечера - большая редкость для меня, собираемся вместе не чаще одного раза в месяц. Мы с Леночкой умиляемся, глядя на девочек - Кристинку и Лизоньку, как эти два ангелочка - один большой, другой маленький - резвятся, веселятся, бесятся.

Мое сердце переполнено счастьем и любовью, но мысли мои, да простят мои близкие, то и дело улетают к бизнесу. Поначалу я укорял себя за фанатичное отношение к работе, но со временем успокоился. Я такой, какой есть. Моя миссия начертана судьбой. И великое благо, что моя половинка понимает меня и не ревнует к бизнесу, команде.

Иногда получается так, что мы не видимся очень долго и начинаем переписку. Я обращаюсь к письмам, когда ее не вижу, даже находясь в Москве. Уезжаю рано, возвращаюсь поздно и по несколь-

ко дней не могу застать Леночку бодрствующей. Она спит, намаявшись с малышкой, а мне жалко ее будить. Не знаю почему, но мне кажется, что в письме можно выразить гораздо больше чувств, чем в разговоре с глазу на глаз или по телефону.

Ранним утром, прежде чем уйти на работу, я пишу свое страстное послание. Могу десятки раз повторить: «Я тебя люблю! Я скучаю по тебе! Ты - самый светлый человек на свете! Ты - моя звездочка! Ты - мое солнце! Ты - моя Елена Прекрасная! Ты - моя лучшая половинка! Ты - моя Вечность! Ты - моя страсть!».

Исписав несколько страниц, оставляю их на рабочем столе жены и уезжаю. Так просто сделать приятное любимой. Для этого ничего не нужно, кроме желания и нескольких минут. Она дозванивается до меня где-нибудь в перерыве между совещаниями, и я получаю в ответ самые теплые, самые искренние слова.

Мы можем объясняться друг другу в любви так, как это было пять и семь лет назад. Никогда бы раньше не подумал, что человек может влюбиться навсегда и быть влюбленным каждую минуту. Я никогда не мог подумать, что можно быть таким счастливым.

Наша любовь с каждым днем, с каждым часом становится все больше. Больше страсти, больше эмоций, больше нежности, потому что мы этого хотим, мы в это верим!

Так хочется заявить о чувствах! Я люблю устраивать сюрпризы. Однажды, накануне дня рождения Лены, мы с Кристинкой задумали ее поздравить по-особенному. Разработали секретный план, заготовили листы бумаги, фломастеры, клей, воздушные шарики, выбрали самые лучшие слова и пожелания. Мы трудились ради нескольких мгновений счастливого удивления, но ведь они запоминаются на годы и стоят любых трудов.

Встали ни свет ни заря и нарисовали огромный, во всю стену, яркий, многоцветный плакат - сердца, улыбки, сделали надписи. Стараясь не шуметь, притащили ДЛИННУЮ лестницу и повесили наше творение в зале. Потом сделали еще несколько плакатов поменьше и украсили путь из спальни в гостиную блестящими геле-выми шариками и цветами.

Солнце уже поднялось, и мы с нетерпением ждем, когда проснется Елена Прекрасная. И вот мы слышим наверху возгласы восторга, видим счастливое лицо именинницы. Ее глаза сияют радо-

стью, она смеется и благодарит нас, растроганная вниманием. И вся наша троица в тот момент - самые счастливые люди на свете!

Праздник жизни - путешествия с Леночкой. Пусть отпуска длятся по два-три дня, но какие они яркие!

Одно из любимых мест - Берд айленд, Птичий остров. Мы летим одиннадцать часов до самого крупного из Сейшельских островов, затем пересаживаемся на маленький, словно игрушечный винтовой самолетик и еще через сорок минут странствия над океаном садимся на крошечном клочке суши размером с полкилометра на километр.

Это цветущий экваториальный рай. Температура воды и воздуха круглый год около тридцати градусов. Первозданная природа. Сахарно-белый песок, чистейшая голубая вода. Порхают экзотические птицы. На волнах качаются огромные морские черепахи. Прямо у берега растут удивительные кораллы.

Там находятся лишь несколько бунгало и маленький ресторанчик. Курортное хозяйство организовано так, что отдыхающие, а число их очень небольшое, в течение всего дня не встречаются с соседями. Мы с Леночкой чувствовали себя робинзонами. Можно было часами купаться, рассматривать кораллы, тропических рыб, гулять вдоль берега, целоваться, можно было быть детьми, изучающими необычный, незнакомый мир Океании, и быть уверенными, что мы - одни.

Однажды на закате мы, взявшись за руки, шли вдоль берега и вдруг увидели огромные плавники, вычерчивающие на воде широкие круги. Мы стояли как вкопанные и не могли понять, что за существа резвятся у берега.

С одной стороны, было страшно, с другой - любопытно. Победило второе. Я сбежал за маской и **ластами** и нырнул. В сумерках подводного царства было жутковато, по спине пробежал холодок опасности. Вдруг я увидел огромные крылья, много крыльев, мерно, бесшумно взмахивающих в воде. Пережив мгновения ужаса, я догадался, что это - стая **гигантских** скатов, десятка два. Они кружились в каком-то странном, завораживающем хороводе, и нередко их плавники-крылья, вспарывая воду, выглядывали на поверхность.

Я загляделся на морских чудовищ, а Леночка, не видя меня, разволновалась и тоже прыгнула в воду, собираясь или меня спасти,

или погибнуть вместе. В быстро сгущающемся мраке подводного вечера она натолкнулась на мою широкую спину и приняла меня за обитателя глубин. Я обернулся и сквозь маску увидел выпученные, округлившиеся в жутком страхе глаза, услышал, или мне померещилось, невозможный, сверлящий визг.

Я вытащил свою отважную жену на берег, уложил на теплый песок, успокаивал, гладил, целовал. Наконец Леночка пришла в себя и даже начала смеяться над происшедшим. Мы так развеселились, что хохотали до слез.

Солнце не закатилось, а упало за горизонт, и вспыхнули мириады ярких звезд, незнакомые созвездия Южного полушария. Наши сердца были переполнены восторгом, страстью, пережитым страхом. Мы так и остались на пляже, овеваемые теплом и ароматами цветущих растений.

Началась удивительная ночь любви, ласки, нежности. Мерно шумели волны, взошла и засияла луна. Мы обнимались, шептали друг другу самые лучшие слова, мечтали, разговаривали со звездами, рассуждали о Боге, о счастье. Эта теплая ночь запомнилась как прекрасная, светлая сказка.

Жизнь, похожую на сказку, ведет огромное число любящих пар. Но многие не смогли **встретить** друг друга, отчаялись найти семейное счастье. Тем, кому еще не повезло со своей половиной, напомним историю нашего удивительного соотечественника Владимира Кузьмича Зворыкина, изобретателя иконоскопа - первой в мире передающей телевизионной трубки, электронного микроскопа и многих других уникальных устройств. Она похожа на красивую легенду, но это - **быль!**

В 1917 году никому не известный изобретатель эмигрировал из России в Америку. Он был полиостью поглощен техникой, творчеством, оставившим впоследствии яркий след на земле, а когда встретил женщину своей мечты, то, не и ратя времени, подошел к ней и сделал предложение. Она отклони/та его, поскольку **была** замужем.

Но надо было ЗЕтать Владимира Кузьмича. Ровно через двадцать лет у этой дамы у*мирает муж. Зворыкину >же за шестьдесят. Он приезжает к ней, уже будучи богатым, известным человеком, и повторяет предложение, поскольку она теперь свободна. На этот раз избраница соглашается.

Они прожили вместе тридцать лет. Я видел эту замечательную пару в кино: лица их, \ "же глубоких стариков, светились добротой и радостью. Они дожили почти До ста лет в любви и счастье.

Может быть, вам пока не повезло в жизни, вы разочарованы, думаете даже, что жизнь не удалась и нет для вас счастья на этой земле. Не верьте! Мечтайте каждый день, и чудо свершится! Я точно знал, чего хочу: мне нужна была крепкая, надежная семья. Я думал о ней, страстно желал нею жизнь. И она появилась!

Раньше, когда я приударял за девушками, одним из моих коронных номеров был рассказ о том, как Зевс, видя, что люди очень сильные, красивые и начинают соперничать с богами, дал поручение Аполлону разделить всех смертных на две части. С тех пор каждый в мире озабочен тем, чтобы найти свою половинку. Когда части встречаются, они притягиваются - получается единое целое.

Верьте в себя, в свою счастливую звезду и всем сердцем желайте отыскать любимого человека. Чем больше вы будете мечтать о прекрасной, светлой любви, тем скорее она придет! Брак с Леночкой - это подарок Бога, подарок судьбы за мои страдания, бессонные ночи, за боль, которую я перенес. Все, во что мы верим, обязательно сбудется!

Я заканчиваю эту непростую для меня главу. Мой искренний рассказ о моих отношениях с прекрасным полом - гимн любви и уважения всем женщинам мира - бесконечно дорогим и любимым женам, сестрам, подругам, мамам, бабушкам. Вы храните трепетный огонь любви и нежности. Рядом с вами, для вас мы становимся лучше! Ради вашего внимания мы сворачиваем горы! Я искренне восхищаюсь вами, прекрасные божества!

БОЙ СО ЗЛОМ

Однажды, еще в юности, я услышал от своего старшего товарища, очень эрудированного, начитанного парня Сергея Плешакова суждение, которое поразило меня: «Я никогда не ищу смысла жизни. Я даже не думаю на эту тему. Начнешь думать - сойдешь с ума». После этих слов я впервые всерьез и задумался над смыслом своей жизни. Причем с точки зрения человека, который может сойти с ума от таких основательных, жизненно важных вопросов.

Я начал размышлять на эту тему и не дрогнул. Человек должен познавать себя, чтобы развиваться. Но тут же встал и другой сложнейший вопрос: зачем я живу? Что делаю на этой земле? Для чего мне каждый день надо есть, спать? Зачем я говорю, хожу? Кто-то на подобные философские вопросы отвечает очень просто: чтобы получать наслаждение от жизни. Чтобы ежечасно радоваться хорошему мороженому, искристому шампанскому, вкусной черной или красной икре, удобной кровати, комфортабельному автомобилю, красивой женщине. Чтобы жизнь переполнялась любовью, солнцем, чудесами природы, радостью бытия.

Конечно, это так, правильно. Я сам жизнелюб. И ни в коем случае не хочу быть аскетом, монахом, «сухарем» с пуританскими взглядами. Жизнь нам дана - и надо ею наслаждаться! Но при этом нельзя забывать о душе.

Многие могут спросить меня: «Так зачем тебе об этом и задумываться? У тебя все хорошо: ты абсолютно здоров, у тебя замечательная семья - прекрасная жена и дети, родители твои живы, у тебя много интересных друзей во всем мире. Ты имеешь возможность путешествовать и наслаждаться красотой Земли: купаться в Индийском океане, путешествовать в Альпах, странствовать по Тибету. С работой тоже все в полном порядке: ты самый оптимистичный предприниматель в мире, у тебя море захватывающих проектов, превосходная команда. У тебя действительно все есть. Зачем тебе еще понадобился какой-то смысл жизни?».

Все это так. И в то же время смысл жизни - категория более загадочная. Я искал смысл жизни не для того, чтобы познать его. Я думаю, это все равно невозможно. Человек напоминает комара,

который никогда не сможет узнать, что такое зима, потому что живет летом. Человека можно уподобить и карасю, который плавает в своем озере и никогда не узнает, что там, за бугром или скалой. Этот пример приводили древние философы, они хотели показать, что наша способность познать человеческий мир очень мала, а век наш короток, поэтому категории вечности, пространства, смысла жизни неподъемны в полной мере для нашего ума.

Но я интересен сам себе: на что способен мой организм, воля, интеллект, моя вера? Мы созданы Богом по его подобию, значит, мы способны творить чудеса. В каждом из нас скрыты огромные возможности. Я исследую себя, как ученый, который наблюдает и изучает природу человека и окружающий мир. И в этом плане я способен посмотреть на себя со стороны и задавать, к примеру, вопросы: почему я подошел к этой девушке, а не к другой? почему выбрал этого человека-в свои партнеры по бизнесу? чем руководствовался, решая, по какому пути идти? Вопросов масса: что означают мои переживания, страхи? Какова цена моей веры, моих целей и мечты? И все это очень интересно. Ведь я - самая подходящая в мире лаборатория для собственных исследований. Мне хотелось бы познать себя, чтобы развить огромную энергию, спящую в каждом из нас.

Я считаю, что человек, не определивший смысл своей жизни, подобен ультрасовременному космическому кораблю, который уже готов к старту, заправлен первоклассным горючим, но не имеет под собой устойчивой опоры на земле. Смысл жизни - эта опора, стартовая площадка, космодром нашего успеха. Без этой площадки не будет процесса познания и развития.

Я поставил перед собой великие цели, для достижения которых обязан сделать из себя сверхчеловека, включив в эту работу весь умственный и физический потенциал. Как же я мог обходиться в юности и в ранней молодости без такого важного ресурса, как смысл жизни?!

К своему глубокому сожалению, я нашел смысл жизни в самый трагический момент, в период страшных духовных испытаний, когда погиб мой старший брат Валентин.

Уже прошло много лет после трагедии, а я до мельчайших деталей помню то ужасное время. Тогда невозможно было избавиться

от боли, от свинцовой тяжести на сердце. Голова моя была словно сдавлена тисками, я мог в любой момент упасть в обморок. Слез не хватало, чтобы оплакивать такое безутешное горе. И самое страшное - полное бессилие что-либо изменить.

Я отчетливо осознавал, что это коснется когда-нибудь всех - и меня, и любого другого человека на Земле, - смерть неизбежна. Но невозможно было смириться с тем, что ушел Валентин. Почему именно он, самый лучший человек на свете?! Мне приходили в голову даже такие мысли: «Господи, почему ты не забрал меня вместо него?».

Своим юным, открытым и наивным сердцем, своим воспаленным и пытливым сознанием я как бы почувствовал холод смерти, ледяное дыхание вечности. Вот она - пугающая людей неизвестность, та самая грань, отделяющая наш привычный мир от мира, который мы зовем «тот свет». Все траурные ритуалы, цветы, причитания, - они уже не нужны тому, кто переступил эту грань. Здешний мир для покойного уже не существует. Самый близкий мне человек, моя половинка, в которой было все лучшее, перестал быть. Всё! Страшная пустота...

В те драматические дни мне порой казалось, что я иду будто бы с завязанными глазами: делаю шаг и не знаю, что будет дальше. Мне не на что было опереться, не с кем было поговорить о чем-то самом важном. Мы с братом словно бы росли из одного корня, и, потеряв половину, я оказывался как бы нежизнестоек. Меня душили боль, пустота и холод.

Есть суждение: мы боимся терять близких людей, потому что это звонок с того света каждому из нас. Но в моем случае было не так. Мне не хотелось тогда жить: боль была просто невыносима. Только беспокойство о родителях, моя ответственность за них уводили меня от темных мыслей о пустоте будущего, от суицидных намерений. Это не пустые слова, не утрированные прошедшие эмоции.

Мне нет смысла казаться перед кем-то лучше или хуже. Я такой, какой есть, - самодостаточен. И не терплю позы и дешевых шуток, которыми иногда пытаются набить себе цену в автобиографических книгах. Судьба действительно устроила мне мучительную проверку на прочность. Это было не только страшное

психологическое давление, но ужасная физическая боль. Моя юная жизнь превратилась на некоторое время в крошечный ад.

Но любое событие в жизни, чувство или состояние человека на земле имеет свой предел. И вот в какой-то момент моя боль трансформировалась, она словно бы нашла себе другое русло, и произошло озарение. В момент физического и душевного разлада с жизнью - вдруг произошла вспышка прозрения: я живу для того, чтобы развиваться. Не для денег или славы, не для суетных и мелких забот, а ради величественного, каждодневного и ежечасного духовного и физического развития.

После этого озарения, которое пришло ко мне через испытание болью, моя жизнь совершенно изменилась. За очень короткое время я стал другим человеком - человеком, у которого есть глубоко осознанный смысл жизни. Весь мой дальнейший жизненный опыт был подчинен ему.

Именно желание самосовершенствования толкнуло меня организовать клуб восточных единоборств, который не только помог мне подняться с колен, но и принес успех, известность, деньги. Девиз нашего клуба - «Духовное и физическое совершенствование» - был своеобразной союзнической формулой многих школ восточных единоборств. Казалось бы, очень простая формулировка, немудрящие слова, но они принесли мне несказанный успех.

Сотни людей, как по мановению волшебной палочки, потянулись ко мне и встали под мое знамя. Дети и взрослые - от десяти до шестидесяти - все вдохновенно работали и создавали самих себя. Я был тем внешним начальным импульсом, который давал впоследствии огромную энергию развития.

На каждой тренировке передо мной выстраивались пятьдесят человек. Они были разных возрастов и по-разному одеты. Я знал, что среди них есть люди из бедных семей, у которых не только нет денег на кимоно, но им и на хлеб не всегда хватает. Я убеждал их в том, что мастером становятся не тогда, когда появляется достойное снаряжение и бойцовский пояс, а когда совершенен твой дух, натренирована смелость, закалена воля.

Зал для тренировок был невелик, больше пятидесяти человек туда не могло поместиться, хотя я был готов тренировать и сто, и двести спортсменов. Каждая тренировка начиналась с построе-

ния. Кто в чем: рваное трико, старый спортивный костюм, кто-то - в кимоно. Для меня это бышо не важно. Я судил о моей команде по глазам! Они светились задором/огнем вдохновения, страстью к познанию и совершенству.

Ребята выстраивались по росту, три раза громко произносилось приветствие. Я зычным голосом начинал: «Сенсей орей!», и мощный хор из пятидесяти голосов отзывался: «Рей!». «Доджа орей!» - «Рей!» «Каратэ-до орей!» - «Рей!»

Потерявший веру в себя обретал ее в эти минуты. Люди были счастливы, несмотря на лютую стужу за окном, убогость своего быта, скудное содержимое своих кошельков. Их охватывал энтузиазм создания самих себя - сильных, выносливых, решительных, готовых преодолеть любые преграды.

Перед каждой тренировкой я проводил краткую лекцию. «Дорогие друзья, мы с вами занимаемся в клубе, который называется «Будо - Путь». Наш лозунг: «Духовное и физическое совершенствование». Поэтому я, ваш учитель и тренер, призываю вас: не разрушайте свое тело и свою душу телевизором, не забивайте свою голову бездарными газетами, не убивайте время в никчемной болтовне. Тренируйте свой разум каждый день: читайте серьезные книги, развивайтесь интеллектуально крепите свой дух!

Смелость, воля, выносливость, работоспособность - оттачивайте эти качества! Закаляйте свое тело! Вам необходимо стать яркими личностями, которыми смогут гордиться ваши дети и внуки. И уже во вторую очередь вам нужна сила для самозащиты. Самое главное - это духовное развитие. Если вы строите свою душу, совершенствуете внутренний мир, вы не будете пьяницей, курильщиком, не допустите, чтобы ваше тело стало больным, дряблым. Здоровье и красота тела, слава и успех - это показатели развития не мускулатуры, а вашей души».

Все слушали мои лекции как замороженные. Они вдохновляли наш коллектив. Этой слитностью и моральным настроем мы выигрышно отличались от всех прочих клубов единоборств, которые существовали тогда в Тольятти.

В мире есть множество школ: тейквондо, шатакан, у-шу, кун-фу... Каждую из них мастер создает, исходя из своей философии, преподает то, что подходит именно для него: технику и приемы, кото-

рые удовлетворяют его собственным генетическим и психофизическим данным. Все тогдашние тольяттинские школы делали упор на технику ведения боя, на силу удара, на физические показатели бойцов. Я наблюдал многие занятия, но никто из тренеров никогда не говорил о развитии личности, о грядущих достижениях, о самосовершенствовании.

В своей школе я, напротив, стремился к личностному росту ребят. И был очень счастлив не только оттого, что зарабатывал неплохие деньги, но и сам духовно рос вместе со своим коллективом. При этом мы легко побеждали другие команды. Где-то люди усиленно занимались борьбой, разбивали себе носы, отжимались на кулаках, дробили кости друг другу. Мы никогда не доводили дело до таких экстремальных моментов, но приходили в любой зал к соседям и побеждали их буквально с лету. Почему? Потому что на нашей стороне была одухотворенность и величие личности - это более мощная сила, чем накачанные мышцы.

Прошлый опыт мне очень пригодился. Ведь сегодня принцип духовного и физического совершенствования стал фундаментом нашей великой компании, он является одним из пяти основополагающих стратегий успеха ее развития. Именно этот принцип ведет нас к бессмертию, славе, богатству, успеху и счастью.

Главный секрет моей удачи - признаюсь без утайки - в том, что любую идею я рассматривал с точки зрения личностного роста, опираясь на те пять стратегий успеха, которые сегодня вышиты на нашем флаге. Формулы и расчеты занудных спецов-экономистов, «железная» логика - это даже при благоприятном стечении обстоятельств не произведет чуда, фурора. Чудо - в нашей внутренней энергии.

Когда я прочитал книгу о Сергее Павловиче Королеве и увидел фильм «Укрощение огня», у меня возникло чувство безмерного восхищения человеком, который пронес, как знамя, свою заветную мечту - идею о Космосе - через огонь революции, голод и нищету, через репрессии и испытания Великой Отечественной войны. Именно он, Сергей Павлович Королев, запустил в Космос человека. Он произнес очень важные слова: «После нас еще будет много открытий, но мы были первыми». С тех пор люди уже высаживались на Луну, не за горами космическая экспедиция на Марс,

будут и другие межпланетные свершения и открытия. Но имя Сергея Королева останется в веках.

Но возникло и другое, беспокойное чувство: «Да, Королев открыл для людей Космос. Его место в истории уже определено раз и навсегда. А где же наше, где мое место в истории? Какой подвиг для человечества мы, моя команда и я лично, можем совершить?».

Я долго размышлял об этом и наконец понял, что мое предназначение - открыть безграничный Космос каждого человека. Я подберу ключи, с помощью которых любой человек, жаждущий саморазвития и гармонии, сможет открыть в себе необходимый для этого потенциал энергии и сил.

Я и моя команда будем первооткрывателями неизведанного внутреннего Космоса. Это позволит при небольших затратах пробудить в обычных людях новых Королевых, Циолковских, Менделеевых, Жуковских, Ломоносовых. У нас сегодня нет другого, более благодатного выбора, чем вкладывать все знания в развитие личности, в разработку новых методик самосовершенствования.

Люди - в подавляющем большинстве - используют данные им природой талант, ум, творческий заряд всего лишь на несколько процентов. Научитесь использовать свои ресурсы хотя бы наполовину, и вы обойдете многих великих людей на земле. Не имеет значения, сколько вам лет, где вы живете. Открыв в себе кладовую внутренних возможностей, вы сделаете качественный скачок в своем развитии.

Материальная выгода и духовное начало - на первый взгляд, эти две категории человеческих интересов очень далеки друг от друга. На самом деле они накрепко соединены. Иметь на своем знамени девиз «Духовное и физическое развитие» очень выгодно.

Во-первых, тогда деньги никогда не смогут управлять вами: вы легко будете рисковать и бросать свои капиталы в бой, добиваться еще больших капиталов, а при этом ни миллиард, ни сто миллиардов не вскружат вам голову...

Во-вторых, вы будете всю жизнь школьником, студентом, которому все интересно, вы не перестанете удивляться миру и жить с широко распахнутыми глазами, восхищаясь каждым днем. Вспомните, как вы были счастливы в студенческие годы: мир ежечасно манил вас волнующими открытиями! Постарайтесь так и прожить свою жизнь.

В-третьих, при таком подходе вас ждет долголетие: человек, который постоянно работает над своим духовным и физическим развитием, конечно же, проживет намного больше других, а значит, более мудро распорядится данной ему свыше жизнью.

Стоит только встать на путь ежедневного духовного и физического развития, и вы ощутите полноту жизни, перейдете к иному качеству восприятия действительности. Все краски мира станут в десять раз ярче, получаемые наслаждения - в тысячу раз острее. Вы легко будете преодолевать неудачи и потери, а любые катастрофы будете воспринимать как очередной повод стать еще сильнее, закалить свой дух, как хороший инструмент для личностного роста, для физического развития.

Большинству людей всякое испытание, даже малое, представляется едва ли не карой Господней, катастрофой вселенского масштаба. Боль и страдание, безусловно, выпадают на долю каждого, кто пришел в этот мир. Но восприятие этой боли и страдания у людей часто бывает неадекватным, убийственным. А если вы совершенствуете себя? Если вы пришли на эту Землю, чтобы становиться духовно и физически сильнее? Тогда все меняется. Любое испытание вы примете достойно, трезво. Вы скажете себе: «Отлично, это послано мне, чтобы я стал еще сильнее. Испытание - это стимул роста. Жить без стрессов, без неудач, без трений - значит превратиться в неженку, загубить свою душу и энергию, которая работает на величие человеческой жизни».

Катастрофы и неудачи происходят со всеми людьми примерно в одинаковом количестве. Успешных людей отличает не то, что они везучи и им мало перепадает неприятностей в жизни, а то, как они относятся к происходящему, в том числе и к испытаниям.

«Ну почему я такой несчастливый? Почему я родился таким? Почему у меня такие бедные родители? Почему в моей стране происходят такие безобразия?» - разве не приходится слышать такие риторические вопросы от окружающих? Эти причитания всем известны.

Если вы относитесь к случившимся перипетиям жизни так же, вы пропали. Вы медленно, но верно превращаетесь в ничтожество, в жалкое, большое существо, у которого никогда не хватит сил залатать постоянно появляющиеся бреши. Но если же на вашем

фамильном гербе начертаны слова: «Мой смысл жизни - духовное и физическое совершенствование», вы без труда найдете решение. Один взмах весла - и вы уже на той стороне бурлящего потока, готового вас поглотить. Этот поток утопит нытиков. Пока они плачут и причитают, вы уже стремитесь к новым высотам наслаждения, богатства и славы. Хотя бы ради этого стоит изменить себя!

Сделайте ревизию в своем отношении к миру, найдите свой смысл жизни, примите его всей душой - и вы станете другим человеком. Напишите в своем сердце золотыми буквами божественный девиз своего существования на Земле и, спустя некоторое время, обретете огромное состояние - любовь к жизни. А невзгоды будут только усиливать попутный ветер вашего волшебного плавания.

Примечательный факт: люди приходили в мой клуб восточных единоборств, чтобы научиться технике ведения боя, приемам, ударам, но большая часть из них вынесла для себя совершенно другое: уверенность в своих духовных возможностях. Многие из них стали успешными, процветающими людьми, полноценными во всех отношениях. Если бы это случилось с двумя-тремя моими учениками, я бы посчитал это случайностью. Однако явление приняло массовый характер. Идея духовного и физического совершенствования стала атмосферой нашего спортивного клуба.

Я не хочу идеализировать действительность. В жизни все было не слишком гладко. Но есть добрая русская пословица: «За одного битого двух небитых дают...». Ошибки в делах, срывы настроения, внешние раздражители, разрушительные соблазны - все это не может навсегда исчезнуть, но верный лоцман судьбы - развитие и совершенство - всегда выведет вас на правильный путь.

С чего начать? Как преодолеть некоторые обыденные препятствия? Для начала стоит победить вредные привычки. Я извещал их сполна и могу судить об их разрушительной силе. Я навсегда избавился от них и с удовольствием делюсь своим опытом преодоления порочных пристрастий.

Наши вредные привычки - это медленный и самый бездарный способ самоубийства. Есть суицид от отчаяния, от стыда, от беспомощности, от болезни, наконец, - от благородства. Один руководитель пожарной портовой части в Токио сделал себе харакири, потому что при пожаре погиб его подчиненный, хотя сам этот на-

чальник получил множество ранений и выглядел в глазах общества героем. Однако он решил, что не имеет права на жизнь, потому что погубил своего подчиненного и не выполнил свой профессиональный долг. Так же поступали некоторые полководцы, генералы. Такие поступки вызывают глубокое уважение.

Эрнест Хемингуэй, Джек Лондон, Сергей Есенин, Владимир Маяковский - десятки людей творческого круга тоже сводили по разным причинам счеты с жизнью. Этими поступками мы можем возмущаться, негодовать или находить в них героизм и оправдание - в любом случае человек принимает решение расстаться с жизнью сам. А в случае с вредными привычками решение о самоубийстве принимает не он, а некто за него.

К примеру, табак. Это же первейший враг, который резко сокращает человеческую жизнь. Ученые сравнивают никотин с цианистым калием. Смертельные дозы их одинаковы! Капля никотина действительно убивает лошадь. А если человек выкурит сразу пачку папирос, смерть наступит через четверть минуты. К счастью, по пачке враз никто не выкуривает. Даже зная это, мы можем оказаться в зависимости от этого яда.

Вредные привычки - это первая ступень, которую человек должен преодолеть, чтобы совершенствовать себя.

В отличие от большинства сверстников я закурил не в подростковом возрасте, а в двадцать лет. Подумать только! Двадцать лет - взрослый парень, который вел здоровый образ жизни, занимался спортом, был членом ЦСКА. Можно ли вообще предположить, что преуспевающий спортсмен закурит? Но произошел стресс. Случилось это в армии, на втором году службы.

Первый год для меня прошел очень удачно. Мы, то есть команда гребцов, выиграли все соревнования, завоевали много золотых медалей. Настроение было просто великолепное.

Однако в те времена в ЦСКА были очень жесткие порядки: проигравшие команды расформировывали и солдат отправляли дослуживать в захолустье, куда-нибудь в Тмутаракань. Команды-победительницы, наоборот, получали привилегии. Спортсменам давали отпуска, устраивали спортивные сборы на шикарных турбазах, предоставляли увольнительные.

Словом, первый год мы наслаждались жизнью, а на второй год проиграли первенство Вооруженных сил. Это было в Ростове-на-Дону, борьба была тяжелая, жестокая, но я почему-то сразу понял: мы не вытянем. От прошлых побед нам досталась звездная болезнь, мы зазнались, стали меньше тренироваться, продолжая твердо верить в свою непобедимость. В конце концов просчитались и дорого заплатили за свою кичливость: проиграли по всем категориям. Настроение, разумеется, было упадническое: за такой провал нас разгонят по дальним гарнизонам.

Мы должны были разъехаться по разным частям как раз после моего дня рождения, когда мне исполнилось двадцать лет. Праздник фактически превратился в проводы команды, мы отмечали ее расформирование, точно зная, что прощаемся надолго, если не навсегда. Собрались в кафе, меня поздравляли и тут же со мною прощались.

В любой компании есть бедовые парни, которые всю жизнь живут под большим знаком «минус»: курят, пьют, дерутся, попадают в неприятные ситуации и втягивают в них дружков. В нашей команде таким парнем был Александр Сысуев. Впоследствии он и вовсе пошел по кривой дорожке, на какой-то разборке убил человека и попал в тюрьму. А на моем дне рождения он сам дымил, как паровоз, и всех уговаривал составить ему компанию.

У людей, особенно у нас, в России, есть нехорошая черта - уговаривать окружающих. Не пьешь за праздничным столом - к тебе тянутся десятки рук с рюмками: «На, выпей!». Не куришь - «добрые» приятели услужливо протянут тебе пачку сигарет: «Да чего ты! На, закури!». Я всегда этому поражаюсь: нет бы к чему-то хорошему подталкивали - выпить соку или минеральной воды, заняться физкультурой! Так нет же - не дожدهшься!

Под наше минорное настроение бравый Сысуев уговорил всех выпить шампанского. Одну бутылку, вторую, третью. Выпили - почему бы не покурить? От одной сигареты ничего с нами не будет. Какой теперь спортивный режим - завтра разъедемся! Так, под настроение «печали и разлуки», мы все, восемь человек, и закурили.

Все эти пороки: курение, алкоголь, наркотики, - это искушение дьявола. Стоит один раз переступить черту - дьявол вонзает тебя когти. А дальше время работает уже не на тебя, а на него.

Следующий и более сильный удар ждал меня на новом месте службы, в лесу под Казанью. Там я увидел столько безобразия, несправедливости, унижения! Мне повезло: природа дала мне силу, а спорт - закалку. И я всегда мог постоять за себя. Кроме того в ту же часть попали еще два спортсмена: крепыш Александр Воробьев и кандидат в мастера спорта по боксу, задира и драчун Александр Огольцов. Мы подружились и негласно объединились, чтобы совместно действовать в потасовках, которые возникали очень часто.

Объединение в армии идет не по принципу интересов и даже не по национальному принципу (в нашей части служило человек сто из Узбекистана, человек десять из Грузии, были и другие народности), - важна не твоя этническая принадлежность, а срок, который ты прослужил. Так называемые «деды», старослужащие имеют над новичками неограниченную власть. К тому же условия армейского быта могут поколебать любое здоровье. Многие беды лежат на совести командиров, которые уродуют своих солдат, когда ставят перед ними дурацкие задачи. Не берусь судить обо всех воинских частях, но в своей на произвол и глупость насмотрелся досыта.

Отношения между солдатами часто выясняются на кулаках. Поначалу я просто недоумевал: ребята, что вы делаете, зачем вы деретесь? Начал было проводить с ними идеологическую работу. Но искушенные старослужащие надо мной посмеялись: «Подожди, скоро ты будешь драться наравне со всеми!». К сожалению, они оказались правы. Уже через месяц я не смотрел на порядки в армии как на какую-то дикость.

К этому времени я уже выкуривал по пачке сигарет в день, иногда по полторы-две, потому что никаких полезных занятий не было. Конечно, кое-что мы для себя делали - отремонтировали спортзал и стали проводить тренировки по боксу. Я к тому же понемножку занимался комсомольской работой и стал местным лидером. Ездил на все конференции, выступал, готовил доклады. Стал еще и художником: оформлял в части наглядную агитацию. Чем только не приходилось заниматься, чтобы не сойти с ума от скуки и безделья!

Я уже совершенно спокойно относился к ежедневному сидению в курилке с ребятами, этот способ убивать время меня очень даже радовал. При этом могла начаться, потасовка, драка... Когда

над нашей тройкой спортсменов сгущались тучи и приходилось давать отпор какой-нибудь группировке, превосходившей по численности в несколько раз, у нас всегда стоял вопрос: как бы не переборщить, никого не убить, не покалечить. Мы не испытывали страха перед дракой, потому что каждый из нас был прекрасным профессионалом. Наша тройка была страшна в гневе - сдерживал только страх перед тюрьмой и дисциплинарным батальоном. Злая энергия, которая накапливалась в нас, искала выхода. И как в такой атмосфере не курить!

После демобилизации я старался ограничивать себя в табаке. Но все равно выкуривал пачку-полторы в день. Причем я отлично понимал: это яд, это вредно. По своей воле разрушал здоровье. Ведь сигареты - это грозный наркотик. А если кто-то считает его безобидным баловством, то только усугубляет его губительное действие.

Наконец, я решил покончить с зельем. Я - студент, комсомольский вожак, спортивный тренер. Я просто не имею права курить! Завтра же завяжу! Но как в шутку говаривал Марк Твен: бросать курить совсем не сложно - я это делал много раз...

На тот период у меня были скромные цели: сдать сессию, вступить в партию, наладить работу зонального штаба студенческих стройотрядов, вывести на первое место команду гребцов, заработать денег. Но уже тогда во мне был негибимый стержень - стремление к самосовершенствованию. И победить никотин было важно, чтобы подняться на новую ступеньку собственного прогресса.

Мое физическое состояние было особенным: я только что закончил профессионально заниматься спортом, объем легких составлял семь с половиной литров (у обычного человека три - три с половиной литра); мощная грудная клетка, развитая мускулатура. Такой организм активно насыщается ядом. Началась мучительная борьба с самим собой. Тогда я еще не обладал опытом тренировок и искал выход интуитивно.

Просыпаясь утром (обычно в четыре-пять часов), я испытывал жгучий стыд за мою слабость. Во рту, в горле, легких - везде был проклятый никотин. Даже от пальцев, которыми держал сигарету, мерзко пахло табаком. Все мои внутренности кричали: что ты делаешь, остановись!

Я поднимался с постели с твердым настроением бросить курить. Как правило, утренняя решимость прорастала из чувства негодования на самого себя. Я подходил к зеркалу и видел в нем красивое тело, тело вчерашнего спортсмена, сегодняшнего руководителя и тренера: стройная фигура, молодые, упругие мышцы... И что? Я не могу противостоять никотину?!

Я чистил зубы, умывался. Запах табака, горечь во рту на время исчезали. Я забывал о благих намерениях, и все начиналось сначала. На работе кто-нибудь из мастеров, друзей машинально протягивал пачку сигарет, какая-то неведомая сила выбрасывала мою руку вперед, я брал сигарету, закуривал, и все опять утопало в дыму.

Мой день всегда насыщен событиями, поездками, встречами. Бешеный ритм не дает возможности остаться наедине с самим собой, одернуть себя за рукав. Вечером я возвращался домой, как выжатый лимон, и валялся с ног. Мгновенно отключался.

А утром - очередной круг. Опять мерзкое, стыдливое ощущение собственного идиотизма, потому что во рту как будто ночевала стая ворон. В груди что-то хрипит, от прокуренных пальцев - жуткий запах, горло надсажено гадостью двадцати-тридцати вчерашних сигарет. Мое лучшее «я» - хороший Довгань снова предупреждает: что ты делаешь, остановись! Но через несколько часов я в закрутке дня очередной раз забывал о своих обещаниях.

Тогда я стал придумывать символические образы. Например, представил такую картину: я сажусь за стол, открываю пачку сигарет, а рядом со мной стоит мое здоровье, некий идеальный человек - красивый, крепкий, подтянутый, цветущий.

Человек-здоровье - это и моя работоспособность, выносливость, мое будущее, здоровье потомков. Затем я спокойно достаю из пачки сигарету, разминаю, - мое здоровье напрягается, потому что чувствует: сейчас по нему нанесут удар. Я щелкаю зажигалкой, прикуриваю. Делаю первую затяжку и мысленно рисую такую картину: я наношу мощный удар в область горла. Мое здоровье сгибается, корчится. Но я безжалостен и делаю вторую затяжку, наношу еще один удар в область легких. Здоровье согнулось, мучается в конвульсиях, а я все курю, бью и бью по своему здоровью, по своему будущему, по своим детям.

Я делаю это много раз в день, сокращаю жизнь себе и детям, опускаюсь в болото... Плохой Довгань в это время успокаивает меня: все курят, ничего страшного. Рано или поздно все от чего-то умирают, ты не исключение. Лучше умереть, не ограничивая себя ни в чем.

Плохой Довгань повторяет расхожие доводы, которые внушило ему общество и сам наркотик - никотин. Плохой Довгань приводит в пример ковбоев, крепких, сильных мужчин, которые не выпускают изо рта сигары и трубки. «Так должно быть!» - утверждает плохой Довгань. Однако рядом с ним стоит и дожидается своей очереди высказаться хороший Довгань...

Этот спектакль я проделывал каждый день и при этом выкуривал по две пачки сигарет!

К этому моменту я начал заниматься бизнесом, организовал кооператив «Пландем». Каждое утро мы проводили оперативку. Мы клали перед собой пачки сигарет и за день их опустошали. Все это мы проделывали с показной элегантностью, как герои кино и телевидения.

Дошло до того, что я мысленно бросал курить каждое утро, с каждого понедельника, каждого нового месяца и, конечно, с каждого нового года. Я перещеголял Марка Твена!

Дьявол, проникнув в мою кровь в виде никотина, через страдающее здоровье убивал душу. И так продолжалось несколько лет, пока не свершилась метаморфоза.

Моя супруга Лидия Ивановна искренне захотела помочь мне. Она заплатила немалые деньги какому-то целителю, который избавляет от курения. Когда она сообщила мне, что я должен пойти в такую-то клинику, к такому-то доктору, меня поразил гром.

Мне стало невыносимо стыдно: как же я, спортсмен, тренер, целеустремленный человек, руководитель коллектива, не могу одолеть мерзкую вредную привычку - сам, без каких-то целителей!

Но что делать? Бросать курить каждую неделю - это бесперспективно. Я решил, что причина неудач в том, что борюсь с вредной привычкой только по утрам, а нужно это делать постоянно. Вот так, еще ничего не зная о влиянии слов на подсознание, я интуитивно пришел к простому выводу, что нужно, выкуривая очередную сигарету, мысленно ругать себя. Каждый раз говорить себе то, что говорю по утрам.

Метод, разработанный мною без знания основ психологии, основанный только на чутье, позволил добиться своего. Через три-четыре месяца я без напряжения расстался с табаком, и этому способствовало мое подсознание. Выкуривая сигарету, я обязательно говорил себе: идиот, дурак, недотепа, ты убиваешь своих детей! Я это делал везде - на работе, дома, в компании друзей. Наверное, никому и в голову не приходило, что Довгань, сидящий за праздничным столом, на самом деле борется с курением.

Без всяких обещаний и клятв, без особых ритуалов я легко избавился от табачной зависимости. С тех пор у меня ни разу не возникало желания закурить. Наоборот, когда я вспоминаю свою пагубную привычку, мне кажется, что это было не со мной. Ну разве мог я по своей воле безжалостно губить здоровье!

Современный человек, особенно руководитель, здравомыслящий отец, разумная мать не имеют права на курение. Сигарета разрушает личность, взрывает будущее, убивает окружающих!

Ни один супермен не закурит «Мальборо» бесплатно, мужественный воин не возьмет просто так пачку «Кэмэла», очаровательная танцовщица никогда без гонорара не затянется дымком «Са-лема».

За разрушение нашего здоровья борются мировые табачные корпорации: развешивают красочные плакаты на улицах, помещают гляцевую рекламу в журналах. Но самый безошибочный способ нас уговорить - дать сигарету в руки человеку на экране. Весь мир сегодня настойчиво борется с этим злом. Мы пока до этого не дожили.

Поучителен опыт Америки. Около двадцати лет правительство США тратило огромные деньги на борьбу за здоровье и душу молодежи, антирекламу. Антиреклама табака действовала абсолютно везде: в школах, кинотеатрах, общественных местах и, конечно, на телевизионных каналах. Возникло множество фондов и движений против курения.

Сильное впечатление произвело на меня такси, на котором сверху был закреплен плакат: всем очень знакомая фигура ковбоя из «Страны «Мальборо»», а вместо лица - череп, вместо известной надписи «Страна Мальборо» таким же стилем - «Страна рака».

Четверть века вкладывались средства, не прекращалась гранди-

озная кампания. Трудилась общественность, работали законодатели. Результат получился потрясающий. Сегодня в Америке есть штаты, где не курят даже на улице: И вы уже не найдете ни одного ресторана, самолета или гостиницы, где либерально относятся к курильщикам. Истинная забота государства о своих гражданах!

Для меня это - высшая степень демократии, когда ненасильственными методами приходят к положительным результатам в борьбе с вредными привычками. Вспомните нашего Горбачева: под страхом наказания запретили выпивать, вырубали виноградники, ввергли страну в унижительный период очередей, подпольной торговли и самогоноварения. Но ничего не добились, кроме разрушения винной промышленности, недоверия правительству и озлобления людей.

Если я нахожусь в ресторане или гостинице, пусть даже и в культурной Европе, и вижу, как люди по соседству курят и угрожают моему здоровью, всегда предпочитаю их оставить. А уж если какой-нибудь «гурман» поблизости закурит огромную вонючую сигару, то я просто убегаю!

Где бы я ни был, постоянно агитирую окружающих бросить курить. На мастер-классах, в частных беседах, на встречах с молодежью, студентами всегда борюсь за здоровье людей. Именно борюсь, потому что выслушиваю тысячи версий, тысячи оправданий слабостей человека, оправданий медленного самоубийства людей.

Воинствующим курильщикам, которые считают, что кури - не кури, все равно все в землю лягут, я всегда привожу два примера из своей жизни.

Мой отец ни за что не хотел расставаться с табаком, даже не реагировал на наши с мамой призывы. Я, мол, был беспризорником, начал курить рано, с семи лет, и уже не могу без этого. Кстати, очень многие люди так же ошибочно считают, что их организм привык к никотину и не может без него обходиться.

Никакие доводы на отца не действовали. До определенного момента. Работая машинистом на железной дороге, он два раза в год проходил полное медицинское обследование. Однажды он вернулся домой совершенно другим человеком. Бледный, глаза потухшие, озадаченный, как будто в состоянии прострации. Причина была серьезнейшая, и надо было отдать должное стойкости от-

ца. Он собрал нашу семью и спокойно объявил, что у него обнаружен рак легкого, жить осталось недолго, поэтому он должен привести в порядок все дела. Он сообщил это мужественно и действительно начал сталкиваться со мной, что я должен делать, когда его не станет.

Мы с мамой были в шоке. Оба в слезах: наш самый близкий человек скоро умрет! Сознание того, что мы никак не можем помешать этому, не просто угнетало, а убивало нас.

Но это была лишь злая, беспощадная шутка судьбы. Через некоторое время врачи сказали, что произошла ошибка в диагностике и у отца не рак легких, а какая-то мудреная, но не смертельная болезнь, связанная с затемнением легких. Нашей радости не было предела. Батя же быстро и бесповоротно бросил курить.

Еще один горький урок. Со мной на Волжском автомобильном заводе работал замечательный человек - Владимир Николаевич Баранкевич. Он был старшим мастером и очень много помогал мне, начинающему управленцу, давал добрые советы, был настоящим наставником.

Когда я впоследствии открыл свое производство, первым делом стал собирать лучших специалистов. И конечно же, в мою золотую четверку кулибиных вошел Владимир Николаевич. Так же, как и мой отец, он выкуривал по две пачки дешевых сигарет в день. От долгого курения два пальца, которыми он держал сигарету, приобрели ядовито-желтый оттенок.

Когда я его уговаривал бросить вредную привычку, он отвечал точь-в-точь как отец: «Я начал курить с шести лет. Мое поколение росло в холоде и голоде. У нас особая закалка. Да и зачем переламывать себя, я уже немолодой».

И вот жуткая новость.- у Владимира Николаевича рак. Болезнь обнаружили очень поздно, она приняла необратимый характер. Человек сгорал заживо.

Он просил меня о помощи, до последнего верил в счастливое избавление. Однако ему уже ничто не могло помочь.

Эта трагедия произошла у меня на глазах. До сих пор в памяти живы сцены из нашей жизни, когда мы с Владимиром Николаевичем сидели в курилке, и я уговаривал его поберечь здоровье. Если бы Баранкевич знал о том, что его ждет, о страшных предсмерт-

ных муках, он наверняка и сам бы бросил зелье, и стал бы самым яростным агитатором против табака.

Таких горьких событий не перечислить... А сколько бы еще эти несчастные успели сделать: для себя, для родных, для потомков! Что это за сладость и ценность такая - табак, что за нее надо платить жизнью, счастьем близких людей. Напрасно бравируют воинствующие курильщики, когда рассказывают о прелестях табака. Обман и самообман дорого им обойдется. Плюс колоссальные материальные затраты. А деньги пойдут на процветание табачных компаний и рекламных агентств, которые их обслуживают.

Борьба с курением - первый шаг по пути самосовершенствования. Красок жизни, ярких эмоций с отказом от табака не уменьшается, а, наоборот, прибавляется.

Другая распространенная и очень угнетающая людей беда - избыточный вес, а попросту говоря - лишний жир. Мне тоже довелось бороться с лишними килограммами.

Это также очень серьезный враг. Это не только избыточный холестерин, забивающий сосуды. Не только одышка, изнуряющая при подъемах и физических нагрузках. Не только некрасивая фигура, мешающая наслаждаться жизнью. Не только неудобства при раздевании на пляже. Не только комплекс, отравляющий жизнь честолюбивым мужчинам и женщинам, поскольку затрудняет достижение успеха в бизнесе, в личной жизни. Это намного страшнее!

Я утверждаю это как исследователь, который подробно изучал на себе воздействие ожирения на психику, на энергетический баланс. Трижды я вступал в борьбу с излишним весом. С третьей попытки мне удалось окончательно победить эту напасть.

Первый раз мне пришлось столкнуться с избыточным весом после армии. Несколько месяцев бесцельной жизни, высококалорийная, жирная пища, постоянное желание чего-нибудь пожевать от безделья сделали свое черное дело - за полгода я набрал шесть лишних килограммов.

Когда меня, уже демобилизованного, вызвали в ЦСКА, я наконец критически посмотрел на свое тело. Ужаснулся, увидев отросший живот: с этим грузом не выдать хороший спортивный результат. Мне стало стыдно и страшно, и я начал остервенело бегать

каждый день кроссы. Я усиленно работал со штангой, делал разнообразные упражнения и в итоге за месяц-полтора согнал лишний вес до последней капли жира. Вновь стал стройным, как кипарис.

Второй раз бороться с лишними килограммами мне пришлось, когда я уже заканчивал вечернее отделение политехнического института. За два месяца мне нужно было подготовить дипломный проект: чертежи, расчеты, текст... Я погрузился в круглосуточную сидячую работу, и мой вес резко пошел вверх.

Но потом возобновилась кипучая, энергичная тренерская работа - пять групп, два-три занятия в день, несколько часов энергичных движений. Я все показывал ребятам сам, вместе с ними качал пресс, бегал, работал до изнеможения. Вес снова вошел в норму.

Третья ситуация оказалась самой сложной. Это случилось после дефолта в 1998 году. Все разом рухнуло. Экономическое положение в стране несколько месяцев было просто катастрофическим. Все разорались. Начинать новое дело, очередную бизнес-кампанию было очень сложно.

Именно тогда у меня начался период созерцания. Я много читал, размышлял, анализировал. Это был вид апатии. На этой почве во мне прорезалось желание много есть. Существует даже такое выражение «заедать стресс».

Я объедался не потому, что я гурман или обжора. Обильная еда тормозила работу мозга, блокировала мощную энергетическую печь, которая горела в моем организме, забрасывала ее лишними жирами, белками, углеводами. Набив желудок до отказа, я впал в состояние некоторого торможения: тело лениво, голова пуста.

Большинство людей трудится по определенным часам, как правило, дневным: с девяти утра до шести вечера. Моя норма - в два раза больше. Поэтому набивание желудка я начал использовать как способ блокировки самого себя. Кризис, как известно, длился достаточно долго. Я набрал очень большой избыточный вес - двадцать килограммов!

Я спохватился и начал делать удивительные открытия. Я был немало поражен, поближе познакомившись со своим вторым «я». Выяснилось, что это «я» - страшный лентяй и мелочный бездельник, который каждое утро уговаривает меня полежать, понежиться, никуда не спешить.

«У тебя уже и так много денег, - ласково шепчет мне оно. - Не надо напрягаться, не рискуй, не уходи из этой комфортной зоны. Зачем тебе снова выходить туда, где непогода, гром и молнии? Зачем тебе набирать новые войска и штурмовать какие-то высоты? Живи и наслаждайся! Ведь так, как ты живешь, мечтают жить миллионы. Погружайся в нирвану...»

Наблюдая за этим вторым «я» в момент моего последнего ожирения, я представил, что жир - это живое существо. Его впускают в наш организм лень, глупость, отсутствие идеалов. Жир обволакивает не только сердце, мозг, сосуды, но и - что самое страшное! - окутывает душу. Это существо намного коварнее, чем мы думаем.

Дело не только в том, что избыточный вес уменьшает продолжительность жизни, увеличивает опасность возникновения болезней сердца. До ожирения я просыпался и мой просветленный мозг работал в гармонии с миром. Меня не покидало ощущение удовольствия от умственной работы. Во мне играла радость открытия новых жизненных горизонтов, рождались дерзкие замыслы. Теперь же я стал вялым и ленивым, как трутень в улье.

Жировые клетки отягчают душу - я ежедневно терял работоспособность. Падала сообразительность, умственная активность. Жизнь не радовала. Я скатывался в пропасть. Словно вместе с жиром в меня пробрался сам дьявол и по капле отнимал у меня интерес к жизни.

Если вы поддались ожирению, то перед вами два варианта. Или поставить крест на своей жизни, или немедленно вступить в бой с ожирением и обрести гармонию во всем.

Мое кредо - «Духовное и физическое совершенствование». Значит, сделать свое тело красивым - это не вопрос красоты, престижа и долголетия, это проблема мировоззрения. Для чего мы родились и живем на этом свете? Имея ответ на этот вопрос, вы всегда найдете правильный подход к решению проблемы.

Изучив на себе то воздействие, которое оказывает излишний вес, оценив тот вред, который наносит жир моему сознанию и душе, я понял, какими методами нужно бороться с этим недугом. Ведь ожирение - это ментальная проблема. В нашем сознании формируется особый стереотип подходов к жизни - отсюда все вытекает.

Любой тучный человек приведет вам тысячи искупительных причин: не работает та или иная железа, нарушился обмен веществ, такая конституция, генетическая предрасположенность. Все это может быть, но корень проблемы надо искать в сознании, в голове.

Когда я встречаю чрезмерно упитанного человека, то могу предположить, что он, скорее всего, недалекого ума. Надо сто раз подумать, прежде чем сотрудничать с ним. Куда с ним идти? Я ведь не хочу быть таким же грузным и прожить на двадцать лет меньше. Да и отдача в работе не та.

Особенно много таких людей среди «бизнесменов», которые не заработали деньги, а где-то прихватили их по случаю. Они не строили свое «я», не создавали душу, а разбогатели в силу обстоятельств. Это богатство теперь им в наказание.

Основательно разобравшись в механизмах ожирения, я разработал эффективный способ борьбы с этим злом. Это специальная аудиометодика, завоевавшая популярность, получившая много позитивных отзывов.

Курение, лишний вес, нищета, одиночество, отсутствие любви, нехватка душевного комфорта в жизни - это все следствия сбоя внутренней системы координат. Ее могут исправить наши стратегии: духовное и физическое совершенствование; экономия и прибыль, любовь к делу и профессионализм; добрый вклад в общество; думать только о хорошем!

Создав надежную систему координат, верную шкалу ценностей, вы навсегда изолируете себя от вредных привычек

Разумеется, каждый из нас может расстаться с жизнью в любой момент. Смерть и рождение - это категории, на которые мы не влияем. Они во власти Бога, во власти случая. Но действие высших сил нельзя сравнивать с каждодневным постепенным самоубийством, которое к тому же калечит детей, внуков, правнуков.

Раньше на Руси говорили так: если в доме покойник, изба горит с одного угла, а если в доме пьяница, - сразу с четырех. Что может быть более жутким и глупым, чем медленная мучительная смерть? Значит, человеку не нужны жизнь, здоровье, у него нет цели, нет веры, и он медленно себя убивает. При этом он несет горе близким, беду окружающим.

Алкоголизм - это самый отвратительный, жесточайший способ самоубийства. У нас, в России, это поистине проклятье Господне, трагедия миллионов людей.

В жизни нашего рода алкоголь тоже сыграл печальную роль.

По материнской линии мои дедушка и бабушка Соловьевы были, выражаясь сегодняшним словом, предпринимателями, людьми абсолютно трезвыми. А вот по линии отца благополучия с питием не было. Дедушка мой погиб, а бабушка начала выпивать. Причем эта пагубная привязанность полностью поглотила ее. Поэтому мой отец рос, как оборванец, как беспризорник У него даже не было одинаковых ботинок - ходил в разномастных. Впрочем, в школе он учился хорошо, был симпатичен, но вот на выпускной вечер не пошел: стыдно было перед девочками показаться на празднике в разных по цвету ботинках.

Отцу все-таки удалось подняться. Он поступил в железнодорожное училище, стал машинистом. Затем подался на Дальний Восток, стал прилично зарабатывать, женился на моей будущей маме. Родились мы: старший брат и я, - в общем, семья образовалась крепкая, дружная. А бабушка, она жила отдельно, продолжала выпивать и даже пускалась в запои.

Настал момент, когда родители перевезли ее к нам. Поначалу все устроилось хорошо: бабушка бросила пить. Как радовались этому отец и мать! Но так продолжалось недолго.

Вскоре бабушка взялась за старое. Мне тогда и года не было. Родители оставляли меня на ее попечение. Но вот однажды они приходят с работы: ни бабушки, ни меня. Родители, уже догадавшись, в чем дело, бросились искать нас по поселку.

Бабушку нашли вдрызг пьяной в каком-то овраге. Меня - совсем в другом месте, на пастбище, чуть ли не под копытами коров, посиневшим от холода. Отец был настолько возмущен, взведен, что готов был убить свою мать: она с детства отнимала у него радость, а теперь еще чуть не отняла ребенка!

К огорчению, в нашей родне были и другие примеры тлетворного влияния алкоголя на личность. У моей мамы есть сестра Зинаида. Она вышла замуж за человека работающего, талантливого, сварщика высшего, шестого разряда. Деньги у них водились - они

начали выпивать. Сперва понемногу, затем побольше, а потом и вовсе безбожно... Поэтому мои двоюродные братья в детстве и юности не знали счастья.

Моя мама очень добрая и сердобольная. Она приходила к сестре, видела голодных детей, пьяных родителей и как могла пыталась исправить ситуацию: ругалась, уговаривала, стыдила, помогала материально, чтобы ребятишки не умерли с голоду. Все напрасно. Позднее мой двоюродный брат сел в тюрьму, потом отправился туда же еще и еще раз. Его дети тоже несчастны, страшно несчастны. Вот она, жуткая порочная цепь, тяжкие кандалы, которые переходят от родителей к детям!

Сейчас мой образ жизни приближается к праведному. Я всю энергию отдаю строительству великой компании. У меня нет ни времени, ни желания растрачивать время на алкоголь или любовные похождения, которые тоже, как правило, связаны с выпивкой. Но в прошлом и я грешил по этой части. Вспоминать об этом и смешно, и горько.

Однажды мы с супругой Лидией Ивановной были приглашены на Новый год в тольяттинский театр «Колесо». Одна из местных фирм устроила праздник для местной элиты. Собралась вся городская знать - предприниматели, политики, чиновники, бандиты, разношерстная небедная публика.

Мы сидели за большим столом. В нашей компании, кроме нас с женой, которая тогда была проректором института, и ее сына Романа, оказались ректор того же института, мой водитель и друг Игорь Голубко, другие уважаемые люди, все также с супругами.

На дворе был темный холодный вечер. В десять часов начали праздновать Новый год. Все было чинно. Гости нарядно одеты, вежливы, доброжелательны. Женщины очаровательны - красивые платья, прически одна другой лучше. Ничто не предвещало неприятностей.

Вот полетели вверх пробки от шампанского, посыпалось конфетти, разорвались первые хлопушки. Все выпивают, поздравляют друг друга. Разговоры, смех стали громче. Праздник набирает обороты...

На столе был джин с тоником - напиток, только что появившийся в нашей стране. Прежде я его не пробовал.

И здесь, как говорится, началось... Я выпил один стакан джина, второй, третий... Мы же крепкие люди - нам море по колено! Вся наша компания навалилась на этот новый напиток и сильно захмелела. Тогда-то я и натворил то, о чем нельзя вспомнить без стыда.

Смех, радость, кругом друзья. Один наш знакомый, Владимир Лапутян, принес с собой целый мешок петард. Они были соединены в ленты и взрывались одна за другой со звуком пулеметной очереди, да так громко, что уши закладывало.

И вот Владимир бросил одну такую «пулеметную ленту», вторую. На эту выходку обратил внимание один из местных криминальных «авторитетов» и сделал резкое замечание. Я, хоть и был изрядно выпивши, с любопытством за этим следил.

Тогда хитрый Лапутян, не чуждый провокаций, подходит ко мне и с подкупающей улыбкой рубахи-парня кладет передо мной мешок с петардами. Я сообразил, что это подвох: на Лапутяна только что цыкнул «авторитет», он боится поджигать эти штуковины и передает мне.

Ну правильно, подвыпившему Довганю никто не указ! Я вытаскивал эти взрывающиеся игрушки из мешка, поджигал от свечи, стоявшей на столе, и бросал куда попало. Координация движений к этому моменту у меня уже нарушилась, петарды летели на соседние столики, разрывались, гости разбегались в разные стороны.

Меня это безумно забавляло - было весело как никогда. Что любопытно, меня, в отличие от Лапутяна, никто не одергивал. Некоторые из бандитов, бывшие спортсмены, хорошо знали меня и, видимо, считали, что со мной лучше не ссориться. Жена и соседи не вмешивались. Я на приволье раскидал по залу весь «арсенал».

Но это было только начало. Я совершенно потерял над собой контроль, и при виде любой красивой девушки - танцовщицы варьете, официантки, подруги кого-то из гостей - тут же начинал пламенно признаваться в любви, отвечать комплименты и завоевывать расположение.

«Главное, не забыть, кому, когда и где я назначаю свидание», - предупредил я сам себя. А чтобы ничего не перепутать, всем называл одно и то же кафе и один и тот же час. В моих затуманенных мозгах был такой расклад: пару часиков мы здесь еще погуляем, а

потом немного посплю и к двенадцати часам отправлюсь на романтическое свидание... За новогоднюю ночь я под парами джина назначил свидания шести девушкам."

Два или три моих пылких приглашения услышала Лидия Ивановна. Она просто потеряла дар речи - о, моя бедная женушка! Сквозь пелену алкоголя я смутно видел, что она возмущена, негодует, - я испортил ей праздник. Вся наша компания была в растерянности. Но я жестким, не терпящим возражения голосом сказал, что так и будет: в свиданиях нет ничего дурного! Я произнес это так грозно, что супруга больше не задавала вопросов. Скорее всего, она поняла, что это чудовище укротить невозможно. "

Потом я веселился, прыгал, танцевал, был в центре внимания. Сам черт мне не брат! Около часа ночи появился Дед Мороз: настало время провести аукцион для богатеньких «новых русских», облегчить кошельки.

Меня покорило: мы пришли повеселиться, заплатили за билеты нешуточные деньги, а нас хотят еще раз ободрать какие-то разряженные шарлатаны! Надеются, что подвыпившие люди не контролируют ситуацию и будут сорить деньгами. Зря надеются, я - начеку!

Когда Дед Мороз стал объявлять условия аукциона, я начал возражать: в Новый год подарки нужно дарить, а не продавать их с аукциона. И вообще, мол, ты - Дед Мороз не настоящий, а мелкий жулик. Все начали хохотать, а намечавшийся аукцион был сорван.

Затем я столкнулся с одним кандидатом в мастера спорта по боксу из-за девчонки-танцовщицы, с которой я когда-то встречался. Меня охватила ярость, когда этот парень стал танцевать с моей бывшей пассией. Я решительно подошел к танцующим и грубо пресек это безобразие. На мое счастье, парень был трезвее, благоразумнее и как-то сумел сгладить конфликт.

Употребив огромное количество джина, вдоволь натанцевавшись, насмеявшись, мы направились домой. Но перед уходом я наказал своему верному другу Игорю Голубко, чтобы он поднял меня не позже одиннадцати: «Поедем на свидание». Естественно, я говорил это при всех, во весь голос, поскольку никто мне не указ!

Когда возвращались домой, Лидия Ивановна начала было читать мне мораль. А я отвечал: «Ну подержал девушку за талию. Раз-

ве ж это измена? Ведь я же все равно тебя люблю...». Домой мы вернулись под утро. Я завалился спать, поругав перед этим жену за излишнюю ревность: муж погулял маленько, радоваться надо, что хоть немного расслабился.

Пробуждение было ужасным. Чувствую, кто-то меня тормозит. Понять не могу - зачем? Еле-еле открываю один глаз, потом второй, веки свинцовые, по килограмму каждое. Смотрю на часы - без четверти двенадцать. Все перед глазами плывет, голова чугунная. Я догадался, что отравился, причем очень серьезно. Начались запоздалые раскаяния: как можно убивать свое здоровье, как можно себя не любить!

Когда я различил Игоря, то вспомнил и прекрасных девушек с вечеринки. Голубко стоит передо мной, добродушно улыбается: по вашему указанию, дескать, прибыл. Он сделал все, как я просил: от моего дома ровно пятнадцать минут езды до кафе, где меня ждут прелестницы. За плечом Игоря маячило строгое лицо Лидии Ивановны. При всей своей терпимости, любви она не могла перенести столь хамского поведения. В ее глазах я прочитал укор, отчаяние, злость.

Не в силах приподнять голову, я простонал: «Какого черта ты меня трясешь?». Игорь, сторонник железной дисциплины, начал оправдываться: «Шеф, ты же сам приказал разбудить!». Так началось утро наступившего нового года. Что и говорить, праздник удался!

Было время, когда я выпивал и считал это необходимым условием полноценного общения. Но один раз я попал в команду КВН, в компанию людей, которые весело проводят время и при этом не употребляют спиртного. Для меня такое поведение было большой неожиданностью: как можно веселиться, не выпив ни грамма?

Сегодня трезвый образ жизни для меня - простая и очевидная норма.

Алкоголь - это лжец и вор, он обманывает ваши чувства, дает мнимую легкость и веселье, а вместе с тем опустошает карманы, отнимает здоровье, лишает человека ощущений красоты мира, прелестей любви.

Стать счастливым и жизнерадостным без алкоголя - это очень естественно, ненормально другое: отнимать у себя светлое будущее.

Наверное, нет ни одного здорового человека, который хочет, чтобы его дети выпивали. Напротив, любой скажет: у меня должно быть здоровое потомство, подальше от дурных пристрастий. И мы, конечно, поучаем детей: пить - это плохо, курить - тоже, употреблять наркотики - не приведи Бог! Но мало назиданий, нужен личный пример.

Многие родители, к сожалению, поступают, как предатели. Говорят, что пить плохо, а сами на глазах у детей прикладываются к бутылке. Двойные стандарты демонстрируют и государственные мужи. В советские времена было немало руководителей, призывавших подчиненных и граждан к трезвости, но делавших исключение для себя. От людей это не укрывалось, и они не верили своим лидерам.

Один из моих учителей, Виктор Николаевич Поляков, первый генеральный директор ВАЗа и затем министр автомобильной промышленности СССР, говаривал так руководитель всегда голый. Кабинеты, комнаты отдыха, секретари не защищают его. Все изъяны его видны.

В 1996 году наша команда переехала из Тольятти в Москву. Предстояло осваиваться в столице, налаживать знакомства, партнерские связи и увеличивать масштаб работы. Мы трудились с утра до ночи, запуская новый, очень интересный проект. Пьяниц среди нас не было, но даже мелкие слабости способны причинить ущерб и бизнесу, и людям. Я решил, что самое время начать кампанию борьбы с вредными привычками.

Приближались майские праздники. Я просто ненавижу красные числа в календаре. Их у нас слишком много, и они дают массу поводов к тому, чтобы убивать в застольях время и свое и чужое здоровье. Первое и второе мая, пока все травятся водкой, мы решили посвятить корпоративной учебе.

Я очень серьезно подготовился, проанализировал работу компании, графически отобразил процессы бизнеса. Со всеми материалами я приехал в гостиницу «Аэростар», в которой мы сняли переговорный зал. Там уже собралась вся наша команда, включая рабочих и служащих. Я развернул плакаты и начал свою речь, помогая каждому понять его роль в общем деле.

В конце этой первомайской учебы я встал и громко, безапелляционно заявил: «Дорогие друзья! С этой минуты я прекращаю употреблять алкоголь. И если я выпью хотя бы бутылку пива, рюмку водки или бокал шампанского, то покину пост президента и основателя компании! Даю вам слово!».

Я так и задумал - набраться духа и дать клятву перед всем коллективом. Сила этого обета будет настолько велика, что не позволит даже задумываться об алкоголе, он уничтожит все поблажки, соблазны, провокации.

Мои многочисленные коллеги, друзья, компаньоны тут же призадумались: как же тогда общаться с другими бизнесменами, с чиновниками, как вести бизнес и строить карьеру, если очень многое делается в застольях с непременной выпивкой? Ведь не секрет: серьезные решения и назначения на должности принимаются не в служебном кабинете, а в какой-нибудь загородной баньке, на охоте, в хорошей компании с выпивкой. Такова, к сожалению, российская действительность.

После моего выступления мой коллега и старый друг - Юрий Иванович Сексяев с изумлением спрашивал: «Мы же всего три недели в Москве, как же ты будешь налаживать отношения, связи?». Уж кто-кто, а он, бывший чиновник высокого ранга, прекрасно понимал, что утвердиться на новом месте без выпивки практически невозможно. В то время водка и коньяк повсюду лились рекой, в стране была удрушающая атмосфера всеобщего, тотального пьянства, начиная с верхов государства и кончая кочегаром в заштатном поселке.

У Сергия Радонежского есть слова: «Иди своим путем!». Именно их я слышал сердцем, когда задумал дать клятву перед товарищами и партнерами. Я не хочу быть похожим на бюрократов, которые без рюмки коньяка не примут ни одного решения. Если даже девяносто девять процентов населения страны будет пить с утра до ночи и агитировать меня присоединиться, все равно не притронусь к рюмке.

Мрачные детские воспоминания, трагедии родственников, знакомых шрамами лежали на сердце. Я не пойду на попятную и не вольюсь в стадо баранов, которые движутся к самоубийству. На мне лежит ответственность перед командой, перед будущим своих детей.

Что удивительно, потом я решал сложнейшие вопросы с заядлыми любителями выпить без угощения. В высоких кабинетах никто не настаивал, чтобы я приложился к спиртному. А уж если я говорил, что дал клятву себе и команде не брать в рот ни капли, речь о выпивке больше не заходила.

Многие, это было заметно, даже завидовали мне и относились к обещанию с пониманием и уважением. Четкая, честная позиция всегда вызывает симпатию. Внедрение в столичную жизнь без алкоголя состоялось без напряжения и ущерба для команды. Наоборот, я и все остальные выиграли!

Мы приняли решение проводить все наши мероприятия без спиртных напитков. Сегодня мы являемся образцом для подражания десяткам тысяч наших партнеров. У каждого из них есть родители, дети, близкие и друзья. Значит, мы в конечном счете влияем на сотни тысяч людей. Даже ради того, чтобы один из десяти тысяч человек бросил пить, я не позволяю себе прикоснуться к бокалу вина.

Все рассказы о пользе спиртного - обыкновенная пропаганда. Алкогольные фирмы-гиганты заказывают грандиозные исследования, выстраивают изощренные рекламные кампании. Поэтому и имеют хождение теории, что пиво и красное вино очень полезны для организма, что алкоголь снимает стрессы. Может, и снимает, но какой ценой! Мало ли что хотят внушить потребителям ловкие ребята! Японцев, например, убедили, что подарить на праздник бриллиант - это национальная традиция. Теперь в Японии самый большой сбыт бриллиантов. С утра до ночи нам твердят о достоинствах кока-колы. А моя дочь Кристина однажды заметила, что ее выпускают и продают, чтобы увеличить сбыт таблеток от болезней желудка.

Я несколько месяцев взвешивал все «за» и «против» проекта по выпуску высококачественной водки. И запустил его только тогда, когда узнал, что от фальсифицированной водки только в одном 1995 году умерло людей в два с половиной раза больше, чем погибло за десять лет военных действий в Афганистане.

Многие считают, что им с их вредными привычками уже никто не поможет и выхода нет. Выход есть всегда. В лондонском метро

ради эксперимента убрали все устрашающие таблички с надписями «Выхода нет», а вместо них повесили таблички «Выход рядом». После этого число самоубийств в Лондоне резко сократилось.

Когда мы работали над аудиометодиками «Здоровье без таблеток» и «Антистресс», к нам пришла идея создать цикл «Победи!», в который вошли бы методики по борьбе с курением, употреблением алкоголя, наркотиков и излишним весом.

Он дался нам очень непросто. Нужно было связать табак, алкоголь, наркотики и избыточный вес с болью. У человека два основных двигателя - боль и удовольствие. Мы интуитивно уходим от любой боли и стремимся к удовольствию, комфорту. Чтобы человек сознательно отказался от дурных привычек, нужно, чтобы он пережил от них боль и чтобы это чувство прочно ассоциировалось с пристрастиями.

«Алкоголь - это боль, алкоголь - это боль, алкоголь - это страшная боль! Посмотрите на себя через пять лет. Ваш организм разрушен! Вы превратились в боль. Все - сплошная боль! Вам стыдно! **Вам** больно! Ваши дети презирают вас. Вы убили свое здоровье, свое будущее, самое светлое в себе - осталась только боль...»

Запись этих «кошмарных» программ в студии случайно пришлось на ночное время. Мы запугали даже самих себя. Ночь сама по себе загадочна, темна, а тут такие страсти. Меня не покидало ощущение, будто я борюсь с самим дьяволом.

Как всегда, процессу записи предшествовал многочасовой настрой: диета, специальные упражнения, концентрация внимания и сил. Но в этот раз все было по-другому. Противостоять сигаретам, алкоголю, наркотикам - это все равно что бороться с чудовищем, которое захватывает человеческие души. Тому, кто выходит на этот поединок, требуется колоссальное мужество, полная мобилизация сил. Я испытывал нечеловеческую нагрузку на психику.

Светло и легко было на сердце, когда мы записывали аудиомето-дики, заряжающие людей оптимизмом, настраивающие на любовь и добро. Несмотря на круглосуточную работу, мы расходились по домам бодрые, абсолютно здоровые. Цикл «Победи!» выматывал все силы, вся группа после записи болела. Казалось, что через мою душу прошла боль тысяч и тысяч людей. Приходилось тратить сут-

ки на восстановление. Я применял любимое, народное средство восстановления - баню. По-видимому, дьявол боится пара.

Антитабачную методику я предложил своему другу Анатолию Климину, известному предпринимателю, талантливому дизайнеру одежды, создавшему торговую марку «Том Клайм». Он - сильная, колоритная личность с одним маленьким недостатком: очень много курит. Я ненавязчиво даю ему диск «Анатолий, послушай это, и ты бросишь курить!». Он с усмешкой отвечает: «А я не собираюсь бросать! Зачем лишать себя удовольствия? Их в жизни и так немного». - «Я же не настаиваю, чтобы ты сразу взял и бросил. Только дай мне слово, что слушаешь диск. Мне интересно, что ты об этом скажешь».

Он к моему подарку отнесся скептически. А я был на сто процентов уверен - сработает!

На следующий день в семь утра я уже был на работе. У Анатолия Климина другой график: он обычно работает почти всю ночь и поднимается утром не раньше десяти. И вдруг звонок мобильного телефона. В трубке взволнованный голос Климина: «Что ты со мной сделал? В пять утра я решил прослушать твой диск Эта штукавина так меня пробила! Боюсь взять сигарету! Мне плохо! Я не то чтобы курить - ничего делать не могу. Чем поднять настроение?».

Я тут же послал ему диск «Энергия на весь день», способный полностью компенсировать депрессию. А через некоторое время мы выпустили специальный продукт, который вдохновляет людей, оставивших вредные привычки. Мы назвали его «Музыка победы». Эту кассету мы дарим всем, кто приобретает мастер-систему «Победи никотин, наркотики, жир и сигареты!».

Наши аудиометодики помогли множеству людей. Какой это праздник души и тела, здоровья и энергии!

Сделать решительный шаг в одиночку сложно, в коллективе -проще. У каждого сегодня есть возможность объединиться с друзьями и вместе противостоять злу. Маленький сюжет из педагогики. Беспризорники, которых принимали в колонию великого воспитателя Антона Семеновича Макаренко, порывали с прошлым, публично сжигая на костре свою старую одежду. Они делали первый совместный шаг к очищению.

Борьба добра и зла не закончится завтра. Преодолением искушений, глупых и вредных привычек будут заниматься и следующие поколения. Не все на этом пути будет получаться даже у тех, кто искренно захочет избавиться от заразы. Важно неотступно создавать себя, видеть свет, красоту людей и мира, ощущать радость жизни!

Для людей, ищущих смысл жизни, очень важно «разродиться духовно». Дух - это дело каждого. Он не продается и не покупается ни за какие деньги. Да, это своеобразные роды, наверное, сравнимые с муками женщин-матерей, роды, которые переживает человек, беременный высокой идеей. Чувство долга перед потомками, желание вписать свое имя в историю полностью оторвали меня от глупых потерь времени, мелкой суеты, вредных привычек, разных слабостей. Сегодня я не могу потратить время на вечеринку, на любовные похождения, на пустую болтовню, так как отлично понимаю, что эти часы и дни я отниму у строительства великой компании, фирмы-храма с фундаментом из духовных ценностей.

Нужно быть мужественным, сильным человеком, чтобы всецело отдать себя созидательной идее. Но вместе с тем это величайшая радость, не сравнимая ни с чем!

ВОЛШЕБНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Самый доступный ключ к сердцу и уму человека - это слово. Недаром в Библии сказано: «В начале было Слово». Именно слово определяет человеческую личность и ее состояние. Кто мы? Победители? Пораженцы? Это тоже выражается в слове.

Великую магию, великую власть слова я впервые отчетливо открыл для себя и испытал на себе во время экономического кризиса 1998 года. Дефолт был очередным экспериментом «больших дядей», который дорого обошелся народу. Однако в каждом надломе, в каждой катастрофе есть позитивное зерно. Это всегда пролог новой, большой, захватывающей работы.

«Все, что не убивает меня, делает меня намного сильнее», - эта мудрая фраза лучше всего подходит для кризисных состояний. И все же затевать новые проекты, строить великую компанию было в этот период бессмысленно. Поэтому я и предался чтению книг. Наверное, впервые в жизни я прочитал столько книг о замечательных людях. Я изучил биографии великих деятелей, вместе с ними мысленно прошагал их путь к успеху. Этот период своей жизни я называю созерцательным, когда кризис погрузил меня в состояние глубоких размышлений о нашем бытии, о влиянии слова и образа на человека. Конечно, я уже знал, что есть нейролингвистическое программирование (НЛП), целая наука, с помощью которой можно воссоздать даже ранее возникавшее чувство.

Есть такая грубая, но меткая пословица: «Скажи человеку сто раз, что он свинья, и он захрюкает». А почему бы не попробовать наоборот: сказать человеку сто раз, что он герой, вдруг он станет героем? Так я пришел к осознанию важности слова и созданию уникальной аудиометодики, которая изменила всю мою жизнь.

«Ты сильный, энергичный, успешный! Ты самый счастливый человек на свете!» - разве я слышал это каждый день? Разумеется, нет. Признайтесь, дорогие читатели, вас тоже не балуют ежедневными поощрениями: вы прекрасны и удачливы! Наоборот, негативная информация в течение всего дня преследует каждого из нас. Телевидение, радио и газеты подсовывают нам прежде всего плохие новости. А наше подсознание впитывает в себя все, что мы слышим и видим.

Однако этот порочный круг можно легко разорвать с помощью моей аудиомастер-системы. Можно изменить себя за несколько недель!

Первый, пробный вариант этого тренинга я сделал для себя. Александр Давыдов, мой близкий друг, единомышленник и соратник, помог в подготовке и студийной записи программы. Мой первый аудиотренинг называется «Бодрость на весь день». Перед этим я провел десятки консультаций с ведущими психологами страны, прочитал множество книг и подходил к поставленной задаче уже профессионально. Я следовал своему неизменному принципу: досконально изучи проблему, за которую берешься. Я узнал, что слова «вера», «добро», «сила», «любовь» играют ключевую роль для славянского менталитета. Они запускают невиданные механизмы, своего рода энергостанции, которые питают силу духа, воли и буквально за считанные недели преобразуют человека.

Мастер-система превзошла самые смелые ожидания. Я испытал ее на себе, и она вывела меня на более высокий энергетический уровень. Я почувствовал, как пришли в действие и укрепились скрытые пружины организма.

Острый взгляд на все происходящее, возможность отслеживать несколько процессов параллельно, бесконечная работоспособность и неиссякаемый оптимизм - все это открыла во мне мастер-система. И к счастью, не только во мне. Мои знакомые и близкие, кто тоже прошел этот аудиотренинг, испытали подобное чудо.

Первый опыт показал, что я обладаю уникальным инструментом воздействия на людей, причем инструментом очень доступным. Затем я решил бросить вызов всем болезням и помочь людям словом, без таблеток и прочих лекарств. Семьдесят процентов болезней возникают от плохого настроения, поэтому бороться надо именно с ним.

Мы с Александром Давыдовым подключили к работе лучших специалистов, собрали богатейший материал и на несколько недель превратились в генератор идей. Мы пользовались древними заклинаниями, старинными трактатами, привлекали новейшие технологии и подбирали ключи ко множеству проблем. В нашу группу также вошли Светлана Тихонова и мой близкий друг и соратник Владимир Капелькин.

Работа шла круглосуточно. Я безумно люблю этот ритм: засыпаешь и просыпаешься с одной и той же путеводной идеей. Просто здорово, когда несколько человек живут одной созидательной целью! Это напоминает добычу золота: нашел золотиносную жилу, которой нет конца...

Мама - самый близкий мне человек. К сожалению, она частенько болеет, хандрит. А ведь все продукты, которые я создаю, рассчитаны в первую очередь на родных, близких. Высшая честность производителя, творца, изобретателя - делать «продукт» прежде всего для себя, своих детей и родителей.

Как-то звоню маме и слышу убитый, болезненный голос: «Я плохо себя чувствую». Моя первая мысль - надо срочно везти маму в хорошую клинику. Но дело было накануне Нового года, когда врачам всех стран мира уже не до больных... Тут меня осенило: «Мама, а моя мастер-система «Здоровье без таблеток»? Ты должна ее слушать каждый день! Никогда не будешь болеть и проживешь на двадцать лет больше! Сейчас же надевай наушники и прослушай тренинг два раза». Мама неохотно, с долей пессимизма согласилась.

Но чудо все же произошло. Через несколько часов звонок. Голос матери молодой, энергичный: «Сынок, я после первого прослушивания заснула и проснулась абсолютно здоровой. Хоть пляши!». Это была самая высокая награда за мастер-систему «Здоровье без таблеток».

Удивительные продукты нашей мастер-системы не знают ограничений в возрасте. Однажды в воскресенье я не поехал, как обычно, на работу, а остался дома. Моя жена Лена сдавала зачет, а я должен был побыть с дочкой Лизонькой, которой было тогда месяцев пять. Занимаясь своей крошкой, я думал о том, о чем думают все родители: конечно же, я хочу, чтобы мой ребенок был счастлив, богат, здоров, любим.

Мы стараемся дать своим чадам как можно больше знаний, но родительские мечты редко сбываются. Дети, вырастая, пополняют армию несчастных людей. В конце концов я понял, почему это происходит: мы учим детей плавать, но не говорим, куда плыть. Вот в чем и проблема, и родительская ошибка. Детям не хватает в

жизни правильных ориентиров, своеобразных добрых маячков, которые указывали бы им верный путь.

Я вспомнил историю своего друга, миллиардера Фоата Сайда, которого воспитывал дедушка. Родина Сайда - Египет. Когда мальчику было восемь лет, дедушка водил его за руку в школу и всю дорогу заставлял повторять слова: «Я буду богатым. Я буду очень богатым». Так продолжалось несколько лет. Потом в Египте произошла революция, семья эмигрировала в Америку, и там Сайд начал самостоятельную жизнь...

Он работал фотографом и добился успехов в Голливуде. Он был кинооператором, каскадером и получил два «Оскара». Передвижная телевизионная станция, ПТС, с помощью которой ведут репортажи все телекомпании мира, - его изобретение. Во время нефтяного бума он уехал в Саудовскую Аравию и брал подряды на строительство целых городов. В сорок один год все бросил, начал учиться и через три года стал крупнейшим финансистом. Сейчас он один из самых богатых людей планеты. Он абсолютно здоров, у него замечательная семья, прекрасные дети.

А вдруг все дело в том, что мудрый старик-египтянин запрограммировал внука-школьника на успех? Тысячи раз заставил повторить: «Я буду богатым!». Пусть мальчишка тогда не понимал, для чего это нужно, считал, что дедушка чудит, пусть повторял эту фразу механически, но именно дед дал ему направление в жизни и сделал из него миллиардера.

Эта похожая на сказку быль о Фоате Сайде натолкнула нас на создание следующей мастер-системы. Мы собрали лучшую музыку, созданную композиторами за пятьсот лет. На фоне ее с интервалами в двадцать секунд мы записали самые действенные, самые важные слова. Это своего рода кодирование ребенка, настрой на великие цели. Самые позитивные слова: «любовь», «вера», «богатство», «счастье», «красота», «добро», - стали основой этого кода.

Так мы выпустили новый аудиотренинг специально для детей. Я опробовал его на своем ребенке. Каждое утро Лена включает для дочурки кассету, на которой четко означены координаты счастья. Прекрасная музыка и самые важные слова, которые звучат более ста пятидесяти раз, - ответ на вечный вопрос «Куда ж нам плыть?».

Впитанные чутким подсознанием, они будут, как магнит, всю жизнь притягивать счастье, удачу, богатство.

Мы снова попали в «десятку». Теперь даже самые занятые родители в состоянии запрограммировать будущую взрослую жизнь своего ребенка: достаточно вставить в магнитофон аудиотренер для самых маленьких «Подари счастье своему малышу».

В лекцию, прилагаемую к этой программе, вложены мудрость, знания, опыт многих поколений людей. Самое главное и легковыполнимое правило для родителей, содержащееся в этой лекции: «Никогда, ни в коем случае не называйте своих детей дураками, бездарями, недотепами. Одним словом вы можете искалечить своего малыша, убить его счастье, разбить его будущее».

Я подарил кассету моему давнему соратнику и другу Юрию Сексяеву, и он включил ее для сына Алеши, младшего школьника. Леша прослушал все подряд - и аудиотренер, и лекцию для взрослых. Спустя какое-то время, когда мать выговорила ему за мелкую оплошность: «Какой ты бестолковый!», - Леша возмутился и сказал: «Мама, ты не имеешь права со мной так разговаривать! Одно твое грубое слово может искалечить мне всю жизнь!». У Юрия и его жены Яны рты открылись от неожиданности...

В то, что наши тренинги и лекции для будущих мам, дошколят, школьников, взрослых, желающих укрепить здоровье и дожить до ста лет, получились такие простые, интересные и эффективные, вложили знания и душу замечательные ученые: доктор медицинских наук, профессор Вера Михайловна Сидельникова, член-корреспондент Российской академии образования Марьяна Михайловна Безруких, академик Академии медицинских наук Рафаэль Гегамович Оганов.

Величайший дар - слово позволило нам перевернуть внутренний мир человека. Магия слова заключается еще и в том, что позитивные слова, как магнит, притягивают удачу. Негативные, напротив, - невезение, разочарование, болезни. Пока человек не изменит своего отношения к собственным словам, ничего хорошего в его жизни не произойдет.

Есть замечательное упражнение миллионеров, которых не так уж много на Земле - всего 17 тысяч. Я настоятельно рекомендую

делать его в течение 20-30 дней. Вам предстоит изменить свой лексикон, которым вы пользуетесь, общаясь с окружающим миром: детьми, родителями, сослуживцами, даже домашними животными. Важно правильно наладить внутреннюю коммуникацию, отобрать слова для диалогов с самим собой. Ваш внутренний голос должен заговорить на нужном языке.

Возьмите лист бумаги, разделите его пополам. Слева заголовок - «Слова-убийцы». Я специально назвал их так, пусть формулировка режет слух, пугает вас. Эти слова действительно убивают вас, ваших детей и внуков, несут нищету, неудачу, катастрофы, болезни, разорение, безработицу и одиночество.

Справа напишите заглавие: «Счастье, богатство, успех», скоро мы к нему вернемся.

Начните с левой колонки: всегда надо начинать с неприятных дел. Пишите все слова, которые ассоциируются со злом: «болезнь», «убийство», «смерть», «реанимация», «нищета», «боль», «беда», «авария», «наводнение»...

Произнесите слово «смерть» мысленно или вслух. Чувствуете, как испортилось ваше настроение? Возникли тяжелые воспоминания: слезы, горе, траурная музыка... Все это промчалось в вашей голове - настроение стремительно упало. А теперь назовите следующее слово, допустим, «собака». Опять возникла картинка. Скажите: «черная собака». Мгновенно возник другой образ.

Слова: «боль», «предательство», «обида», «ненависть», «нищета», «смерть», - хотите того или нет, помимо вашей воли насыщают сознание негативной информацией. Слово запускает мысль. Негативные мысли притягивают неудачу, отравляют вашу жизнь, не позволяют успеху добраться до вас.

Кроме слов-убийц в левую колонку стоит записать и слова-сомнения: «может быть», «если получится», «пожалуй», «наверное», которые обычно произносит сомневающийся человек. К сожалению, сомневаться приучили окружающие нас неудачники. Среди них могут быть и наши любимые родители, и друзья, и соседи. А ведь таких реплик, как: «боюсь, что...», «если заработаю деньги...», «если найду хорошую работу...», «навряд ли...» - надо бояться. Произнося их, мы отталкиваем свою удачу, сомневаясь в самом ее су-

ществовании. Прочь эти слова, прочь неуверенность! Мы обязательно добьемся своей цели, мы обязательно будем счастливы, здоровы, богаты!

Не бойтесь, если в разговоре у вас вырвется «неправильное» слово. Надо «взять» его назад и признать свою ошибку. Вдруг вы нечаянно произнесли: «Если у меня получится...». Вернитесь «назад» и скажите собеседнику: «Я не это хотел сказать. Извини. У меня обязательно получится. Я абсолютно в этом уверен».

Сколько бы месяцев у вас на это ни ушло, поборите слова-сомнения. Ваша задача - убедить не партнеров по бизнесу, не ваших родителей, не окружающих, а самого себя, что вам все по плечу. Вот тогда ваше сознание будет творить настоящие чудеса. Шансы на успех увеличатся в десятки раз.

Теперь подышите полной грудью, распрямите плечи, скажите себе двадцать раз: «Я - самый уверенный человек на свете. Я абсолютно уверен в себе!». Улыбнитесь, встряхнитесь, сделайте резкие глубокие выдохи, а потом возьмите красный фломастер и с ненавистью зачеркните слова-убийцы, вложив в движение всю свою страсть. Раз и навсегда вычеркните слова-убийцы из жизни, избавьтесь от них. Отныне вы - победитель. Вы радикально изменили свою жизнь. Включите торжественную музыку и прокричите: «Я - самый счастливый человек на свете!». Если вам нельзя шуметь, к примеру, у вас спит малыш, «крикните» внутренним голосом: «Я -самый счастливый человек на свете! Я - самый сильный человек на свете!». И внутренним голосом можно разбудить звезды.

Вернемся к правой колонке, озаглавленной «Счастье, богатство, успех». Напишите слова, которые ассоциируются у вас с этими понятиями: «радость», «любовь», «красота», «дружба», «честность», «смех»...

Вы справились с заданием. Листок повесьте на видное место. На следующий день повторите упражнение. Новый исписанный лист тоже должен быть на виду. Через двадцать дней такие листочки должны красоваться повсюду: в ванной, коридоре, гостиной, над рабочим столом. Пусть они станут закладками в рабочем блокноте, любимой книге, окажутся в карманах... Через двадцать один день вы победите слова-убийцы и навсегда подружитесь со словами счастья.

Каждый день нас много раз спрашивают: как дела, как настроение, как успехи, как самочувствие? Обычные ответы большинства: «ничего», «так себе», «нормально». Отвечая на банальные вопросы знакомых и близких людей, вы даете оценку своей жизни, окраску происходящим событиям. Надо обязательно избавиться от неправильной, заниженной самооценки. На дежурные вопросы есть достойные ответы: «Как дела?» - «Прекрасно!». «Как самочувствие?» - «Великолепно!». «Как настроение?» - «Отлично!».

Пусть что-то временно не ладится. Считайте, что восторженно отвечать на ежедневные вопросы - ваша «военная» хитрость. Раскрашивайте свою жизнь, давайте своим действиям яркую, положительную оценку.

В словах спрятана вулканическая сила. Однажды врач внушил пациенту, что в лечебных целях ему необходимо сделать прижигание раскаленным металлом. Стоило после этого прикоснуться к руке больного карандашом, и появлялся ожог второй степени с волдырями... Бывает и наоборот. После соответствующих внушений люди легко переносят такие нагрузки и воздействия, которые в другой ситуации закончились бы тяжелыми травмами. Я сам неоднократно был и свидетелем, и участником этого!

А в том, что в слове заключена великая магия, я еще раз убедился, когда судьба столкнула меня с деятельностью самого известного на Западе тренера успеха Энтони Робинсона.

Когда я приступил к строительству великой компании, задался важным вопросом: как обучить наших сотрудников и партнеров, чтобы они быстрее выходили на новый уровень человеческих отношений, стремились к успеху, укрепляли силу духа, росли как лидеры? Основной принцип великой компании - одинаковое отношение ко всем людям. Двадцать вам лет или восемьдесят, живете вы в маленьком поселке или огромном городе, кочегар вы или сторож, самое главное - желание изменить свою жизнь!

Я не знаю такого учебного заведения в России, в котором преподавали бы искусство добиваться успеха, выходить в лидеры, управлять духом, волей.

Прежде я занимался этим с маленькой группой руководителей от десяти до тридцати человек У меня отлажена методика их

подготовки и мотивации. Однако эта камерная система не позволяет быстро и эффективно обучить тысячи людей.

Мои помощники подбирали материалы из Интернета, приобретали и переводили необходимые книги, статьи, собирали методики развития личности. И вот что я обнаружил, сравнивая биографии знаменитостей: ко многим известным и богатым людям успех пришел в достаточно зрелом возрасте, годам к шестидесяти. До этого времени самые известные теперь люди ничем не выделялись из общей массы. Более того - многие были неудачниками.

Возьмите основателя известной фирмы «Прайсклаб» г-на Прайса. За что бы он ни брался - открывал ли ресторан или магазин, пробовал ли себя на другом поприще - обязательно терпел фиаско. Только став пенсионером, он основал целую систему магазинов «Прайсклаб», создав практически новый вид торговли, называемый сегодня «кэш энд кэрри». Его компания, образованная в 1990 году, уже через шесть лет стоила больше пятидесяти миллиардов долларов. Сам он стал одним из богатейших людей Америки.

А знаменитая Мэри Кей! Она начала заниматься бизнесом после шестидесяти лет, уже на пенсии. Их с сыном стартовый капитал составлял семь с половиной тысяч долларов. Сегодня эта компания известна по всему миру, а ее прибыль составляет триста миллионов долларов в год.

Возьмите хозяина системы магазинов «Хоум Депо». До пятидесяти одного года этот человек был ничем не примечательным агентом-брокером. Создав магазины для дома, в которых продаются гвозди, обои, молотки, шурупы, он за семь лет заработал пятнадцать миллиардов долларов. На сегодняшний день эта компания стоит уже более шестидесяти миллиардов!

Мировой опыт показывает: сколько бы вам ни было лет, с каким бы образованием вы ни приступили к осуществлению своей мечты, при желании можно добиться незаурядных результатов. И чем раньше это произойдет, тем лучше. Организация бизнес-тренингов просто необходима. Но где методики, кто тренеры?

Я изучил мировой опыт тренингов успеха и выяснил, что тренер номер один в мире - Энтони Робинсон.

И тут, как по заказу, звонок из Америки. На связь вышел Александр Яновский, владелец процветающей юридической фирмы. В двадцатилетнем возрасте он эмигрировал из России в Америку. У него не было денег, он не знал языка, его профессия музыканта не была востребована. Он стал посещать тренинги Энтони Робинсона. После них он создал юридическую компанию и за несколько лет стал мультимиллионером. Робкий, не уверенный в себе эмигрант, который мыл полы в «Макдоналдсе», превратился в преуспевающего бизнесмена, управляющего солидной юридической компанией, причем без специального образования.

Когда он потратил взятые в долг три сотни долларов на обучающие кассеты Энтони Робинсона, все знакомые и друзья посчитали его нездоровым. Когда он решил ехать на тренинг Энтони Робинсона стоимостью 1200 долларов и стал по частям занимать у родственников эту огромную, по его тогдашним заработкам, сумму, все решили, что парень лишился рассудка. Теперь без сомнения можно утверждать, что и везение, и здравый смысл были на его стороне.

...И вот Яновский звонит мне из Нью-Йорка и сообщает, что мечтает со мной познакомиться, считает, что у нас много общего, готов прилететь в Москву. Люди по пустякам через океан не летают, я пригласил его к нам. Через несколько дней Александр уже сидел в моем кабинете. Мы подружились мгновенно. Александр, оказывается, приехал с другого конца земли рассказать мне об Энтони Робинсоне, о роли тренера в его судьбе, что он видит и меня в качестве такого учителя. Я уже знал о Робинсоне немало и хотел увидеть тренинг воочию. Мы договорились с Александром лететь в Германию, где намечалось ближайшее выступление великого мастера.

Я прилетел в Германию, где Александр уже ждал меня. Он привез с собой портативную студию звукозаписи. Параллельно с посещением тренинга мы прямо в гостинице, чтобы не терять времени, начали записывать первые мои аудиолекции, которые Яновский потом смонтировал у себя в Нью-Йорке.

Вдруг возникла проблема с переводчиком, которого мы легкомысленно решили найти на месте. Оказалось, в Германии пере-

водчиков с английского на русский - раз-два и обчелся. В поиски включился Андрей Ковалев, руководитель компании «Dovgan GmBH». Вскоре он нашел лучшего в Германии переводчика, который оценил свои услуги в три тысячи долларов в день. Я сказал Андрею: «Знания того стоят».

В итоге тренинг Энтони Робинсона обошелся мне в пятнадцать тысяч долларов, но я нисколько их не жалею. Если бы можно было отдать все мое состояние в обмен на знание, как стать еще более успешным, я бы сделал это, не задумываясь. Людей успеха от неудачников и отличает готовность вкладывать любые средства в свое образование. Не ловить удачу за хвост, а приобрести твердое знание, как зарабатывать деньги. Это намного важнее, чем найти клад или получить в наследство миллион долларов.

Мне нужно было не только самому пройти серьезную школу, но и научиться передавать свой опыт через аудиокассеты. Лучше аудиолекций ничего нет. Их можно использовать в так называемое «мертвое» время: пока стираете, готовите еду, ждете на остановке троллейбус, едете в метро или стоите в очереди. В эти минуты и часы вы при помощи плеера и наушников творите чудо - самосовершенствуетесь. Чтобы лекции начали работать, их надо прослушать не менее двадцати раз. Но разве у вас мало этого «мертвого» времени? Зато вы почувствуете себя совершенно обновленным человеком!

Тренинг проходил в шикарном бизнес-центре в центральной части Кельна. Вокруг стояло множество дорогих автомобилей: «Ауди», «Мерседесы», «Роллс-Ройсы». Я сразу решил: эта компания мне подходит...

И вот мы вошли в огромный зал, где собралось более пяти тысяч человек из стран Европы - люди разных возрастов, от семнадцати до восьмидесяти лет. Когда Энтони Робинсон спросил: есть ли среди вас миллионеры, есть ли люди, которые добились в жизни успеха? - практически весь зал, процентов девяносто присутствующих, подняли руки. Энтони тут же напомнил всем простую истину: кто богат - хочет стать еще богаче.

Тренинги стоят больших денег. Самый дешевый -1200 долларов, следующая ступень -15 тысяч, самый дорогой - 60 тысяч долларов.

Частные консультации Робинсон оценивает в миллион долларов.

Он совершенно прав: многие просто не верят в высокое качество бесплатного обучения. А когда человек заплатил, он относится к учебе с предельной серьезностью. Бывает, что кто-то и злоупотребляет этим свойством людей. Отдав большие деньги, обучаемый найдет большую пользу даже там, где ее нет. Мы всегда считаем, что вещи, за которые мы дорого платим, равноценны отданной за них плате. Этим пользуются продавцы дорогой одежды, духов, автомобилей, часов, заводская стоимость которых на несколько порядков ниже розничной цены. Если люди дорого платят за что-то, то и отношение к этому приобретению у них соответственное: «Я приобрел очень стоящую вещь!».

Моя любимая рыба - корюшка. И многим друзьям эта рыба нравится больше, чем стерлядь или осетр. Но так как цены на корюшку очень низкие, она не считается престижной рыбой. Сделайте эту рыбу во сто раз дороже, создайте вокруг нее ореол изысканности, включите ее в меню самых дорогих ресторанов, и через пять-десять лет люди будут поклоняться корюшке ничуть не меньше, чем сейчас осетрине или семге. Люди охотно играют в подобные игры.

...Я хотел вникнуть во все детали тренинга, но лучший и, наверное, самый дорогой переводчик Германии не мог справиться с терминологией. Выручал Яновский, посещавший уже подобные занятия. Он хорошо знал, что за чем следует, и давал комментарии.

Мы с ним представляли, наверное, смешное зрелище. Два дня мы работали непрерывно, и Александр постоянно что-то выкрикивал мне в самое ухо, чтобы перекричать мощные громкоговорители. А я с утра до вечера склонялся над тетрадью, подробно записывая все услышанное.

К нам подошел пожилой господин и полюбопытствовал, кто мы такие. Видимо, мы здорово выделялись из общей массы трудолюбием и прилежанием. Передо мной лежали несколько полностью исписанных общих тетрадей. Я в шутку сказал, что я писатель, собираю материал для книги о развитии личности. Господин мило улыбнулся нам.

...Робинсон работал безукоризненно. Видно было, что тренинг повторяется, может быть, в сотый раз, настолько слаженно дейст-

вовали тренер и его помощники. Я торопился все записать, поскольку был просто обязан поделиться знаниями со своими сподвижниками. Я ведь и сам постоянно учусь у всех: у слесаря, у механика, у инженера, у врача, у историка. С удовольствием становлюсь первоклассником, если вижу возможность пополнить свои знания.

Я всегда могу открыто признаться: «Да, я этого не знаю. Научите меня, и я буду вам очень благодарен!». И тут же я становлюсь самым азартным студентом.

...Тренинг шел с девяти утра до одиннадцати вечера с часовым перерывом: огромный поток информации, новая для меня культура.

Методика Робинсона поразила меня новыми подходами. Тем не менее, многое у нас с ним совпадало. Мои методики, моя мастер-система, циклы занятий по самоусовершенствованию перекликались с находками американского корифея. Я даже порадовался про себя: «Хорошо, что я подал заявку на патент для моей методики задолго до поездки на тренинг. Теперь могу доказать, что самостоятельно пришел к технологиям, которые дает Энтони Робинсон». Но он, конечно, профессионал высочайшего уровня.

...Потом, уже дома, в Москве, выяснилось, что я мог бы и не записывать каждое слово, что я и так все помню.

Когда-то у меня была очень плохая память. Я - мечтательный человек, для меня норма - обдумывать сразу несколько проектов. Естественно, иногда я проявлял некоторую рассеянность. Раньше я ошибочно списывал это на недостатки памяти и считал, что мне ее надо улучшать.

Еще студентом я приобрел несколько книг по тренировке памяти, две из которых написали профессиональные разведчики. Я старался делать все так, как там написано. Но существенных изменений не произошло.

Позднее у меня появился товарищ, который был доктором психологии и как раз занимался подготовкой разведчиков. Но и его советы помогли слабо.

Чудо пришло, когда однажды я сказал себе: «У меня самая лучшая память в мире». Я дал своему сознанию команду, сказал это так, что мозг поверил в это и мгновенно раскрыл свой огромный потенциал. С этого момента память стала просто феноменальной.

А по ночам в гостинице мы с Яновским записывали аудиокассеты. Первые свои аудиолекции я записал именно в Кельне, в гостинице «Марриот». Три дня командировки в Германию были настолько продуктивны и насыщены, что тянули на маленькую студенческую жизнь.

Вернувшись в Россию, я тут же собрал совещание наших руководителей, своих соратников, и объявил: «Хочу срочно провести тренинг по новым методикам, которые я привез. Мне нужны зал, техника, звукооператор!».

Все опешили: человек, который только что был школяром у Робинсона, записывал лекции, готов сразу же собрать сотни людей и применить новую методику?

На следующий же день был арендован дискозал. На тренинг пришло около восьмидесяти человек. Представлял меня наш замечательный телеведущий Юрий Овелько. Он вышел и, понимая прекрасно, что я могу и провалить задуманное мероприятие, смущаясь, объявил: «Перед вами в роли тренера успеха выступит наш замечательный Владимир Довгань. Сейчас вы познакомитесь с новой методикой развития личности». Я стоял за кулисами и видел его неуверенность. Но когда Юрий объявлял мой выход после перерыва, - это был уже другой ведущий. Он гордился мной!

Я провел несколько эффективных упражнений, прочитал подробную лекцию. Мы с ребятами много двигались, прыгали. Контакт с залом был налажен, люди включились в работу и запомнили тренинг на всю жизнь.

Мне не нужно было к нему специально готовиться: я передал все то, что получил от Энтони Робинсона, в собственной интерпретации, с учетом российской ментальности.

Дословный перевод с английского был бы даже вреден. Ведь и слова, и образы, которые трогают наши сердца, - это слишком тонкая материя, не передаваемая подстрочником. Это как в стихах: в текстуально точных переводах поэзия исчезает. Поэтому прекрасно сработал наш, российский вариант.

Люди расходились в восторге. Мой друг, известный предприниматель и дизайнер Анатолий Климин подарил всем участникам цветные майки с моим портретом. Все были возбуждены, окрылены. Но счастливее всех был я сам. Результат превзошел самые смелые ожидания.

Последствия поездки в Германию проявились и в том, что я навсегда отказался от длительных, многочасовых совещаний, прекратил, как неэффективные, традиционные лекции, на которых держится все высшее образование.

Чем же характерна учеба двадцать первого века? Образование двадцатого, индустриального века закрепощало личность. Нужен был человек - придаток машины. Вспомните старые фильмы. Гудок - и все серой толпой идут на работу, становятся к станкам и трудятся.

Сравните: звонок - школьники рассаживаются по местам. Повернулся - окрик. Открыл рот - наказание. Снова звонок - перерыв десять минут. Дети, на то они и дети: срываются с места, бегают, шумят. Их постоянно одергивают, ругают. Из них по-прежнему делают дополнения к станкам по модели ушедшего века.

Настали совершенно другие времена. Темп развития настолько высок, нас окружают такие потоки информации, что старое образование уже не работает. Оно настолько неэффективно, что, используя старые методы, вы всегда будете в проигрыше, даже нечеловеческое трудолюбие вам не поможет. В современном мире фантастическими темпами развивается наука, увеличивается скорость поступления и переработки информации, новые технологии поступают на рынок в удивительно сжатые сроки. Конкурентная борьба достигла апогея. Бизнес, как заметил Билл Гейтс, приобрел скорость мысли.

За один 2000 год научных открытий было сделано в шесть раз больше, чем за шесть предыдущих лет - с 1994 по 2000 годы. Человек летит по жизни, как стрела. Его окружают многочисленные средства коммуникации - факсы, модемы, мобильные телефоны, вошли в быт компьютеры, Интернет дает доступ к любой информации. Во всех сферах бытия произошли кардинальные изменения. И только образование почти повсеместно осталось прежним.

Что нужно сделать для быстрого восприятия информации? Самое первое - вернуться в детство, стать ребенком. Вспомните, как малыш воспринимает мир, быстро все схватывает и запоминает. Значит, нужно стать таким же открытым, подвижным, жизнерадостным. Что делает ребенок, увидев лужу? Прыгает в воду и смеется. А что делают взрослые? Стоит нам промочить ноги, мы начинаем ругать природу, проклинать все на свете. Вот в чем разница.

Полюбите мир, снова станьте подвижными, шумите, смейтесь, прыгайте, включайте громкую музыку! Обучайтесь в движении, танцах, будьте раскрепощенными - так вы все будете запоминать в тысячу раз быстрее. Включите в свое образование элементы ней-ролингвистического программирования. Обращайтесь со своим мозгом, как с компьютером, в который можно легко и быстро вводить любые программы, главное, чтобы у вас, образно говоря, был доступ к собственному компьютеру, чтобы вы умели им пользоваться и знали необходимый язык программирования.

Представьте, что первобытное племя, живущее в джунглях Амазонки в каменном веке, получило в подарок современный компьютер. Что сделают неграмотные люди? Наверное, будут ему поклоняться, разожгут вокруг него жертвенные костры и устроят ритуальные танцы. Но в их жизни ничего от этого не изменится.

Так же и ваш мозг. Если вы будете по старинке вокруг него плясать, прыгать, но не будете его программировать, вы ничего не добьетесь, останетесь нищими и неконкурентоспособными. Старые знания, которые вам помогали десять-пятнадцать лет назад, сегодня уже ничего не стоят.

Начните программировать свой мозг, попробуйте обращаться с собой, как с управляемой системой. Неважно, сколько вам лет. С помощью новейших методик развития личности вы снова станете студентом, будете обучаться эффективнее, чем когда-то в институте. Главное - поверить в себя и взять на вооружение самые современные методики.

Экспериментируйте над собой. Единственное условие: в работе вам должны сопутствовать только положительные эмоции. Есть тренеры, работающие на негативе, на боли. Это совершенно неприемлемо для меня: через подавление личности, боль и унижение невозможно воспитать цельного, деятельного человека.

Идите к тем тренерам, которые сами многого добились в жизни, построили не одно предприятие, открыли не один институт, заработали своим трудом приличные деньги. Во время тренинга я то и дело повторяю: «Вы успешные, сильные, умные, вы абсолютно здоровы. В каждом из вас живет великий человек!». Я поднимаю личность на божественную высоту.

Почему я теперь в состоянии помочь тысячам людей поправить свое здоровье? Не из-за того, что моя бабушка передала мне свои знахарские секреты, и не из-за того, что я прочитал тысячи книг. Я очень сильно болел, но вылечил себя. Люди, которые работают вместе со мной, меньше болеют, намного лучше себя чувствуют. Ведь я работаю только в позитивном ключе: только с доброй энергией и хорошим настроем. Моя задача - сделать людей счастливыми, чтобы они прожили дольше, научились управлять своей судьбой, своей энергией.

Никто никогда не слышал на моих тренингах ни слова упрёка. Только поощрения. Это тоже особенность школы двадцать первого века. Ведь мы готовим лидеров будущего, отличающихся колоссальной работоспособностью, выносливостью и жизнелюбием. Эти люди обогащаются и развиваются с помощью добрых дел.

К нам приходит закоренелый неудачник, на которого махнули рукой даже родные и близкие. Он дожил до пенсии и не заработал ничего. И вот через год-полтора его никто не узнает: из неудачника он превращается в уверенного лидера, процветающего бизнесмена.

Для меня самое большое счастье, когда такие люди добиваются успеха. Они преображаются на глазах, у них выпрямляется спина, они теперь совершенно здоровы, у них живые, искрящиеся глаза. Они красиво одеваются, покупают себе автомобили. Я испытываю полное удовлетворение, что помог этим людям изменить свою жизнь.

Мы создаем элиту среднего класса. А самые яркие наши «звезды» становятся очень богатыми людьми, ведут самостоятельный бизнес, работая по моим методикам. Своей задачей я вижу подготовку «играющих» тренеров, которые смогут учить других. В этом отличительная черта моей мастер-системы.

Многие люди, попадая на мой мастер-класс, с радостью и восторгом обнаруживают в себе невероятные способности. Люди эффективно трудятся десятки часов подряд, не чувствуют усталости, а с каждой минутой в них прибавляется энергии, работоспособности. Исчезают болезни, память становится совершенной. Они ощущают себя мощными, интересными лидерами.-

Однажды я узнал, что к нам в Россию приезжал из-за границы один тренер успеха и за двести тысяч долларов провел тренинг. Это было двенадцать часов непрерывной работы. Узнав о такой работоспособности, я несколько не удивился: на моих тренингах люди любого возраста при любом состоянии здоровья без усталости работали по четырнадцать-пятнадцать часов.

И вот очередной мастер-класс. Съехались франчайзинг-партнеры из десятков регионов и стран. Я выхожу в девять утра на сцену и объявляю: «Дорогие друзья, вы - лидеры новой формации, мощные люди, которые в состоянии бросить вызов конкурентам. Мы проведем непрерывный тренинг в течение двадцати четырех часов». Зал взрывается бурными аплодисментами.

Участники, более четырехсот человек, единогласно поддержали мое предложение работать без сна полные сутки и поставить рекорд работоспособности. Речь идет не об изнурительной работе, ведь наш тренинг - это праздник интеллекта, духа, энергии. На моих мастер-классах мы очень много двигаемся, танцуем, шумим, делаем друг другу массаж, кричим, ликуем. Двадцать четыре счастливых часа!

И вот начинается работа. Обычно в первой части я рассказываю о великой компании. Я раскрываю глубину идеи, показываю, какие огромные возможности дает она каждому человеку, независимо от возраста, пола, образования, национальности. На наглядных примерах демонстрирую суть технологии мультифранчайзинга, благодаря которой каждый человек может стать счастливым. Рассказываю о самом важном для себя - о фирме-храме.

После этого я учу каждого из участников ставить стратегические цели на десять лет. Даю несколько советов.

1. Вы должны быть всегда в хорошем настроении, иначе испортите себе десять лет жизни.

2. Обязательно описывайте цель только хорошими, добрыми словами; пишите то, чего вы хотите на самом деле; исключите отрицательные частицы.

3. Все, что вы записываете, - представляйте мысленно. Если среди ваших целей есть дом или дорогой автомобиль - представьте их во всех подробностях. Хотите построить фабрику - вообразите, какая она, в какой одежде ходят рабочие, какой флаг над ней разве-

ваются, где расположена фабрика, представьте готовую продукцию.

4. Описывая, представляйте все как можно подробнее, до мелочей, описывайте цвет, звук, запах. Это должно быть своего рода сочинение на тему «Как будет выглядеть моя мечта*». Опишите ее досконально. Когда вы добьетесь своей цели, поймете, какое полезное дело делали, фантазируя и представляя.

После постановки цели я перехожу к методике управления своей судьбой, своей энергией. Помимо НЛП, я использую метафизические упражнения. Их выполняют миллионеры, миллиардеры. Я делюсь ими со всеми людьми. Для меня не важен их статус. Важно желание добиться успеха.

..Люди легко отработали до обеда, никакой усталости, все довольны. Я не сомневаюсь, что мы легко выдержим и двое-трое суток интенсивного тренинга и работоспособность не снизится.

Какая радость в глазах у людей, когда они преодолевают себя, меняются до неузнаваемости! Им приятно и лестно осваивать упражнения миллионеров. Мы вместе радуемся за тех, кто сумел преодолеть тягу к сигаретам, подавить свои давние страхи.

«Не поверите, но я еле доехала сюда, - делилась пятидесятилетняя женщина. - У меня очень сильно болели суставы, все тело ломило. Сейчас я совершенно здорова, с помолодевшей душой!» И она стала вытворять на сцене невероятные гимнастические перевороты, кульбиты. Мы были поражены. «Я была такой в шестнад-цать-семнадцать лет, - добавила женщина. - Сегодня мне за пятьдесят, и я вдруг снова обрела молодость!» Ей устроили овацию!

Кульминацией мастер-класса будет прохождение босиком по углям. Около двенадцати часов ночи мои друзья и помощники под руководством Евгения Шулятьева раскладывают огромный костер. Мы выходим из зала, смотрим на гигантское пламя, взлетающее на несколько метров. Звучит подавляюще-тяжелая музыка.

Я говорю своим франчайзинг-партнерам: «Дорогие друзья, вы видите это пламя. Температура его - полторы тысячи градусов. Все живое миллионы лет боится огня: птицы, звери, насекомые... Эта страшная стихия вызывает ужас в человеке. Глядя на это пламя, свяжите с ним свои страхи, недостатки, неудачи, свою нищету, боль, болезни. Представьте: огонь - это болезнь, огонь - это нищета. Я даю вам пятнадцать минут, мысленно свяжите весь свой негатив с огнем!».

Звучит тяжелая, жесткая музыка. Ночь. Лес. Люди делают это упражнение с максимальной концентрацией внутренних сил. После этого все возвращаются в зал, у всех настроение немного подавленное, в глазах - страх: «Как же я, простой человек, могу преодолеть огонь?».

...Снова работа в зале. На тренингах мы стираем в памяти стрессовые ситуации, которые были у человека раньше, забываем все болезни. Я учу своих партнеров быть волшебниками, которые сами себя создают за несколько часов, лепят на глазах совершенно нового человека. Я передаю им все свои наработки, чтобы они могли научить и других людей, своих детей, внуков.

К трем часам ночи гигантский костер превращается в холм рубиновых углей, в котором можно плавить металлы. Ребята-ассистенты развозят на тачках пылающие угли, отсыпают из них огненные шестиметровые дорожки.

Под волнующую музыку из фильма «Укрощение огня» из зала выходят совершенно другие люди. Где болезни, страхи, неуверенность! Идут титаны успеха с высоко поднятой головой и абсолютной уверенностью в глазах. Коридор их торжественного движения обозначают горящие факелы. Обувь они оставили в зале, и ничто не нарушает их мерный ход к огненной черте. Никто не задерживается перед грозным испытанием. Даже рядом с дорожками невозможно стоять. Но наши лидеры, как один, проходят босыми ногами по огненным коврам, окончательно прощаясь со страхами, болезнями, нищетой...

Это прорыв в новую жизнь. Остались позади неуверенность, унижение и боль. Остался в прошлом и никчемный, слабый человек. Гигант выходит из огня под звуки торжественной, сильной музыки. Теперь ему все по плечу. Он может научить других людей быть такими же. Он легко преодолевает любые препятствия, всегда побеждает, превращая минусы в плюсы. У этого человека гуманная философия, великие цели, он - звено великой компании. Вокруг него такие же открытые, сильные, добрые люди.

Четыре часа утра. Все возвращаются в зал. Выступают совершенно новые люди: абсолютно здоровые, сильные, смелые. Они взволнованно рассказывают о своих превращениях.

Одна женщина попала в первую чеченскую войну под обстрел,

ее дом сгорел у нее на глазах. После этого она панически боялась огня, не могла зажигать газовую плиту, а если по телевизору показывали огонь, переключала канал: Она преодолела страх и прошла через огонь, победив все свои комплексы. С гордостью, со слезами радости на глазах она делилась своей победой со всем залом. И зал взорвался аплодисментами. Александр Давыдов в этот момент включил триумфальную музыку Вагнера...

«Надо мной всегда смеялись, - рассказала полнотелая женщина. - С детства мне приходилось слышать унижительные слова, что я некрасивая, что я - неудачница. Все это ложь! Больше никогда в жизни в подобное не поверю. И не стану слушать! Я - сильная, красивая, я очень успешный человек!» Взрыв аплодисментов!

Снова триумф, фанфары. Это уже не затюканный, ущербный человек, а красивый, сильный, мощный лидер, которого приветствуют равные по духу соратники.

На подъеме, используя новейшие методики, работаем до девяти часов утра. Мы выдержали двадцать четыре часа непрерывной работы! Круглые сутки успеха, полета к звездам, побед над болезнями, нищетой, унижением, неверием! Непрерывный триумф!

Однажды мы летели в Уфу на региональное совещание наших партнеров. Там нас ждали 1200 человек, желающих больше узнать о нашем удивительном бизнесе. Я готовился к выступлению, изучал материалы, подготовленные моим замечательным соратником Натальей Вершининой. Я особо выделил для себя тот факт, что люди, которые придут на встречу со мной, в среднем зарабатывают полторы тысячи рублей в месяц.

Попытался представить себе участников совещания. Подумал, что им наверняка никто не говорил, что они великие, сильные люди. Их связали по рукам и ногам нищета и скучная, однообразная жизнь. Они не ставили перед собой грандиозных целей. Их стремления некому поддержать. Они не знакомы с техникой успеха двадцать первого века.

Оставалась ночь до этого события. В Уфе для нас с Александром Давыдовым был приготовлен президентский номер с хрустальными люстрами и узорным паркетом. Такая роскошь в городе, где люди получают полторы тысячи рублей в месяц, рождала горькое чувство. Мне стало понятно главное: я должен успеть за четыре ча-

са тренинга дать им почувствовать себя большими людьми. И я смогу это сделать! Я вспомнил исторический пример.

Когда великий полководец Александр Македонский прошел через пустыню, из 65 тысяч его воинов уцелело только 15 тысяч. Боевой дух был подорван. Тогда Александр решил устроить своим воинам первый в мире триумф. Изможденные жаждой и тяжелейшим переходом, солдаты нарядились в лучшие одежды, украсили цветами колесницы, надели венки, взяли кубки с вином и под громкую музыку совершили триумфальный марш. Александр дал почувствовать каждому, что он - победитель. С тех пор триумф - это высшая степень признания заслуг великих людей, армий, полководцев.

Я сказал собравшимся: «Вы уже совершили подвиг - пришли в этот зал. Значит, вы восстали против серой жизни. Вы пришли сюда, чтобы узнать, как вырваться из болота. Значит, вы уже не такие, как все. Я приветствую вас! Эти фанфары звучат для вас! Вставайте, аплодируйте, торжествуйте! Это - триумф! Вы уже победители! Вы уже сделали первый шаг и уйдете отсюда абсолютно новыми людьми!».

Когда я искал название мастер-классу, слово «триумф» пришло как-то само собой. Триумф - это фантастический полет души. На первой ступеньке своего тренинга я много раз даю людям почувствовать триумф. Затем человек поднимается на новую ступеньку развития. Его ждет новое отношение к боли, новое ощущение эмоций, страстей, фантастическая работоспособность. Каждый час участник тренинга открывает в себе новые возможности. И после каждой победы мы устраиваем триумф в честь человека, который рожден для богатства, наслаждения, славы, долгой, абсолютно здоровой, счастливой жизни.

...После 24-часового тренинга мы поехали прямо на работу. Все, конечно, полностью выложились: Александр Давыдов, Ольга Смирнова, Екатерина Золотарева, Евгений Шулятьев, - вся команда мастер-класса. Но все сказали, что чувствуют себя прекрасно, спать не хотят, и мы решили сразу провести совещание, чтобы обсудить итоги тренинга.

Единственное, что напоминало о длительной, трудной работе, - мой хриплый голос. Я ведь целые сутки говорил, говорил, гово-

рил в режиме большого эмоционального напряжения. Даже в перерывах я не молчал - обсуждал новые методики развития личности. Но в груди кипела колоссальная энергия. Я испытывал искреннюю гордость за то, что мы смогли подготовить за один тренинг сотни новых тренеров.

Двадцать первый век только начался, и кто-то подумает, что новое образование утвердится еще не скоро. Однако в нашей компании оно уже живет и является ведущим слагаемым успеха. Применяемые нами методики развития личности - самые прогрессивные, а некоторые - уникальны.

Величие современной компании определяется не только денежными оборотами и масштабами деятельности, но и прежде всего тем, заботится ли компания о здоровье и счастье работников, скольких людей спасла от прозябания, деградации и тоски. В этом отношении мы - лидеры.

В нашей компании множество современных методик развития личности. Занимаясь по системе «Бэстинг», люди развивают не только физические и ментальные качества, но и тренируют свою эмоциональную энергию.

Очевидно, что большинство здравомыслящих людей делают по утрам зарядку, занимаются бегом, плаванием, что большинство читают книги, развивают интеллектуальные способности, но очень немногие тренируют свою эмоциональную энергию, энергию уверенности, удачи, успеха. Каждый из нас знает: в состоянии эмоционального подъема можно легко преодолеть любое препятствие, открыть любую дверь. В момент эмоционального подъема человек делает открытия в науке, создает шедевры в искусстве, добивается успеха в бизнесе. Но мало кто знает, как тренировать это состояние.

«Бэстинг» отличается от всех существующих методик развития личности прежде всего тем, что человек одновременно тренирует физическое и эмоциональное состояние. Все это проходит в игровой форме. Я не раз был свидетелем, когда за час занятий по методике «Бэстинг» люди становились сильнее, красивее, смело решали свои проблемы, копившиеся годами. Основное ноу-хау «Бэстинга» еще и в том, что его занятия может проводить любой человек. Простота - основной критерий нашей новой методики: каждый может

повторить ее всюду. Не надо обладать особыми ораторскими качествами, особой практикой тренера успеха, психологическим и педагогическим образованием - каждый, может за короткое время стать хорошим тренером. Систему можно изучить за один день.

А эффективность - три в одном: физическая, психофизическая и эмоциональная зарядка. Подобных методик в мире не существует.

Создавая «Бэстинг», я прекрасно понимал, в каком состоянии находится большинство людей в странах СНГ: нищета, депрессия, отсутствие определенных целей у большинства населения. Я поставил перед собой, на первый взгляд, невыполнимую задачу: создать методику, которая не требовала бы особого оборудования и высококвалифицированных специалистов. Нужна была методика, которая работала бы за счет своей уникальности, своего ресурса, а не за счет личностных качеств тренера успеха.

Наша великая компания представлена в сотнях городов. Тысячи бизнес-групп действуют по всему миру - им нужен действенный инструмент роста на местах. Я понимал всю ответственность и перед своей командой, и перед миллионами людей, находящихся в нищете и бедности.

Кому-то это покажется чудом, но мне потребовался всего лишь один день, чтобы создать «Бэстинг». Пошли в дело самые эффективные методики нейролингвистического программирования, впервые я применил способы визуализации нужного нам качества жизни.

Впервые были использованы цветные, очень красивые одеяния, мы их назвали «позитивчики». На одеждах большими красными буквами напечатаны позитивные слова: «добро», «счастье», «уверенность», «гармония», «красота» и тд.

Человек на сеансе «Бэстинга» выбирает себе «позитивчик» по цвету. Затем спереди и сзади прикрепляет на липучках ленту с позитивным словом, обозначающим категорию, которую человек развивает в себе. После этого на время сеанса все забывают, что он Иванов и называют его, например, «уверенность».

Нам известно из психологии, что если окружающие видят в вас какое-то качество, то ваше подсознание будет активно формировать его. Упражнения «Бэстинга» - мощные стимуляторы успеха.

Мои франчайзинг-партнеры, друзья, лидеры обязательно проводят такие тренинги по два раза в неделю. Лидер группы организует занятия так, чтобы каждый раз его проводил новый франчайзинг-партнер. Это нужно для того, чтобы из студента, пенсионера, домохозяйки сделать лидера.

На занятиях человек работает над тем, чтобы увидеть свою цель, узнать ее координаты, куда он должен привести свой корабль успеха. Мы можем управлять его парусами. Этим умением обладают все мои франчайзинг-партнеры, друзья, ученики. Проведение «Бэстинга» - это возможность дарить людям счастье, новые ощущения, новую жизнь. Всего лишь несколько занятий избавляют людей от болезней, комплексов, неуверенности, дарят новые силы, позволяют добиваться успеха на всех направлениях жизни.

Примечательно, что многие бизнесмены, имеющие собственные компании, банки, магазины, очень активно занимаются по этой методике, потому что они понимают: хорошее настроение - это успех в бизнесе и повышение качества жизни.

У «Бэстинга» есть еще одна важная сторона. Сегодня люди, особенно молодежь, имеют мало возможностей с пользой провести свободное время. «Бэстинг» позволяет создать стабильные группы единомышленников, объединенных позитивной целью, моральной поддержкой, веселым, добрым общением. Наконец, все члены этих групп могут быть деловыми партнерами и объединиться практически на век. Разработаны десятки направлений «Бэстинга»: «Крепкое здоровье», «Быстрые деньги», «Уверенность и смелость», «Стройная фигура», «Самооборона», «Успешные экзамены» и т.д., так что могут быть реализованы любые интересы.

Возможности действия на людей важнейшего стимулятора - слова - безграничны. Мы только начали подъем по ступеням развития духа и мысли. Главные открытия впереди!

УПРАВЛЯЮ ВРЕМЕНЕМ

Любопытные факты открывает нам история развития всего живого на земле. Оказывается, крокодилы живут триста лет. А киты даже больше - несколько сот лет. Среди птиц самый большой долгожитель - сокол. Некоторые особи из их отряда кружат в небе по двести лет. А как же человек? Сколько времени на Земле отпустила ему природа?

По статистике выходит в среднем шестьдесят пять - семьдесят лет (в одних странах больше, в других меньше). Есть, конечно, особые случаи. Например, в Иране проживал некто Сеид-Али, ему было 195 лет, а он мог еще читать без очков. В Боливии женщина по имени Макаранже в 203 года выполняла всю работу по дому. А в Турции некая Фатима Эдиргер в возрасте 95 лет родила двойню от 127-летнего мужа. Европейцы тоже могут похвастаться на сей счет: француз Дефурнель в 120 лет женился в третий раз; у него было три сына, которые родились в разные века - в восемнадцатом, девятнадцатом и двадцатом.

И все же это исключение, правило значительно жестче. Время человеческой жизни невелико. Каждая минута единственна, неповторима, ценна. И в моем понимании ценность времени состоит в ощущениях и в переживаемых эмоциях.

Что у человека самое дорогое? Чувства! Наши чувства и продолжительность их. Жизнь как удивительная игра, в которой каждый из игроков должен получить как можно больше положительных эмоций: радость, наслаждение, удовольствие, но при этом и сам должен как можно больше предоставить другим радости, наслаждений, удовольствий. Только тот, и именно тот становится победителем в этом единственном удивительном раунде, или сэте, или тайме игры под названием Жизнь.

Порой мы очень обреченно относимся ко времени, вздыхаем: мол, оно летит, несется и мы не в силах что-либо сделать с его безостановочным ходом. Смею утверждать, что это не так. Временем вполне можно управлять. Время - это наши чувства. Мы сами придумали время. И если эта «придумка» служит нам во благо, то ход времени совершенно не обременителен.

Время относительно. Если в нас кипит любовь, радость, то время останавливается или течет «мимо нас». Если же мы страдаем, время укорачивает нашу жизнь, оно становится тягостным напоминанием о бренности бытия.

Физиками, в том числе и гениальным Эйнштейном, давно доказано, что время не может существовать без пространства. Для здорового и здравого человека время не может существовать без добрых начинаний, без добрых эмоций. А для великих людей время течет вечно. Даже после физической смерти их деяния, их имена продолжают жить, устремляясь к вечности. Они живы, их время продолжается, пока жива память о них.

Возьмите великого святого Сергия Радонежского. Его имя и дела живут столетия. Тысячи, миллионы людей получают энергию, утешение, добрую мысль и, в конце концов, помощь от простого, казалось бы, человека, который ходил в скромных одеждах, обычных сандалиях и лаптях. Но он сделал значительно больше, чем, может быть, все политики вместе взятые.

Сергий Радонежский, не обладавший материальными богатствами, земными благами, в то же время был, есть и остается абсолютно свободным, парящим над столетиями простым и верным служителем Бога и народа.

Его добрая душа продолжает жить и до сих пор, каждую минуту, творит чудеса. Достаточно съездить в Сергиев Посад, побывать в Троице-Сергиевой лавре и увидеть, как тысячи людей стоят в очереди к серебряной раке Сергия Радонежского, встают на колени, молятся, протягивают руки, исцеляются... Их лица озаряются добром и светом, который нес людям великий русский святой.

Да разве это единственный пример бессмертия, отсутствие власти времени! Посмотрите, как одухотворяется лицо человека, который читает величайшие творения Пушкина. Александр Сергеевич жив: его читают, ему поклоняются, от его стихов на глазах людей появляются слезы радости. Конечно же, Пушкин жив! Ведь он вдохновляет миллионы людей своей поэзией.

В двадцатом веке люди впервые воспарили над землей и увидели нашу планету с заоблачных высот. Сначала на фотографиях с искусственных спутников Земли, а потом и в сеансах телевизион-

ной связи. Все это плод дерзких мечтаний и расчетов великого Константина Эдуардовича Циолковского и конструкторский талант одухотворенного, волевого и устремленного в космос всей душой Сергея Павловича Королева. Их имена остались навеки.

Навечно останется и память о великих полководцах. Александр Македонский, Александр Васильевич Суворов, Наполеон, Михаил Илларионович Кутузов, Георгий Константинович Жуков. За каждым из этих военачальников стоит яркая страница всемирной истории. Их имена, победы, воля, их характер останутся в вечной памяти. Все новые и новые поколения будут изучать их жизненный путь. Разве это не управление временем?

Подсознательно все великие люди думают об одном: оставить после себя дела, которые жили бы вечно. Оставить после себя память, которая жила бы вечно. Творением для вечности может быть и картина, и симфония, и космический корабль, и автомобиль, и университет, и вакцина против чумы или изумительные мультипликационные фильмы, которые оставил нам Уолт Дисней. Не случайно у великого Гиппократы есть слова: «Жизнь коротка, а путь искусства долог». А понятие «искусство» в данном контексте очень широкое.

Любое творение, служащее людям и процветанию общества, есть попытка великих людей управлять временем. Если мы с вами развиваемся, если мы с вами каждый день учимся, закаляем свою волю, познаем бескрайние возможности человеческого интеллекта, духа, - это и есть стремление к вечности. Это и есть продление нашей жизни. Ведь животные не развивают свой интеллект, они не заботятся о душе, - они просто живут и умирают.

У человека есть заманчивая возможность развиваться вечно. Вечно совершенствоваться, находиться в бесконечном поиске, вкладывать свой интеллект и энергию души в дело процветания общества и, наконец, всецело отдаваться любви. Это и есть возможность управлять временем, возможность продлевать свою жизнь. Физическая смерть - это не конец для сильных людей. Глен, забвение подстерегают тех, кто помнит только о себе.

Нормальный человек всегда восстает против бесславного, рутинного бытия. Я много размышлял, изучал свой дух и тело, на-

блюдал за жизнью других людей и убедился, что мы с вами не можем довольствоваться той степенью развития, в которой находимся в настоящую минуту. Жизнь так устроена: мы или развиваемся, или деградируем. Или поднимаемся вверх, или катимся вниз к животной, бесполезной, серой жизни.

Я абсолютно уверен, что главная задача лично моя и тех людей, которые идут за мной, - сосредоточиться на главном, на великом. На том, что сможет оставить после нас добрую светлую память в веках.

Вот пример из недавней истории. Кто сегодня всерьез, по-доброму, с трепетом вспоминает Михаила Сергеевича Горбачева? Думаю, таких не очень много. С утра до ночи мы слышали по радио и телевидению только одно: президент поехал туда, сделал то-то и то-то, встретился с этим-то и с тем-то, подписал такие-то бумаги. И так изо дня в день. Казалось бы, все люди должны проникнуться деяниями своего лидера, помнить его века.

Даже не представить, сколько написано газетных и журнальных статей, сколько эфирного времени отдано материалам об одном и том же человеке, - первом и последнем президенте СССР. Но весь этот невероятный шум и треск, оказывается, нисколько не задел сердца людей.

А возьмите Порфирия Корнеевича Иванова. Неграмотный шахтер, который до тридцати пяти лет жил обыкновенной жизнью: и выпивал, и гулял, и расходовал свою жизнь на пустяки, -вдруг лишился своего крепкого здоровья. Он задал себе самый простой вопрос: почему люди болеют и умирают значительно раньше своего срока?

Он начал искать ответ в самом себе, проводил эксперименты над своим телом. Закаляясь, ходил босиком по снегу, обливался холодной водой. Всем своим образом жизни стал ближе к матушке-природе. Его действий тогда не одобряли: его сажали в психушку, тюрьму, пока какой-то народный комиссар не выдал ему документ о том, что этот человек делает эксперименты над собой ради революций и светлого будущего нашей страны и трогать его нельзя.

В годы Великой Отечественной, когда была оккупирована Украина, над Ивановым издевались немцы. Они обливали его ледя-

ной водой, привязывали к мотоциклу и таскали по снегу в лютый мороз. Но были поражены его стойкостью, невообразимыми способностями его организма. Даже враги были восхищены им и отпустили его.

Впоследствии к нему приходили тысячи людей за помощью: получить у него ценный совет и вылечиться. Но коммунистические власти поставили милицейский заслон, чтобы пресечь «дурное» воздействие простого, неграмотного старика на население. Это было самой большой трагедией Порфирия Корнеевича: он не мог помочь людям. Тогда он направился на съезд КПСС - в шортах, босиком, зимой. Он хотел рассказать людям и показать на себе, что можно вообще не болеть. Его упрятали в психушку. Но он все равно не сдавался. На клочках бумаги, в школьных тетрадках писал свои простые рецепты: как быть здоровым.

При жизни о Порфирии Иванове не было написано ни одной строчки в центральных газетах, не была снята ни одна телевизионная передача. Но сегодня сотни тысяч, а может быть, и миллионы людей знают и чтут его имя, применяют его рецепты оздоровления.

В трудный момент жизни я узнал о системе Иванова, и она мне очень помогла. Однако при всем моем уважении к Порфирию Корнеевичу я усмотрел в его системе односторонность. Он разработал прекрасный рецепт оздоровления тела, но людям очень важен еще и социальный успех. Нам очень важно признание, духовная наполненность нашей жизни. Также необходим человеку и успех в его делах.

Безусловно, мои усилия как лидера компании направлены на то, чтобы люди были здоровые и жили долго. Но вместе с этим я забочусь и о том, чтобы они добились успеха в бизнесе, социальной и личной жизни, обрели настоящее счастье. Здесь мало гармонии человека с природой, необходимо единство труда и совести, богатства и совести.

Ради этого мы сделали основой нашей великой компании пять морально-философских стратегий, создали новые производственные отношения. Мы построили фирму, в которой нет бюрократического пресса, в которой все работники - равноправные партне-

ры. Тысячи людей в нашей компании творят, становятся финансово независимыми и богатыми, учатся, развиваются духовно.

Богатство - инструмент добрых дел. Состоятельному человеку проще помогать другим. Бедный, если он не гигант духа, вынужден заботиться исключительно о хлебе насущном, о лекарствах, об одежде. Все силы и скудные средства уходят на это. Человек обеспеченный, состоятельный способен позаботиться о многом: об экологии, образовании, о далеких потомках.

Я учу людей думать о будущем, вместе с учениками ищу ответ на вопрос: ради чего живет человек? Мы пытаемся взвесить, оценить свое время, отпущенное нам. Лично для меня время - самый дорогой ресурс.

В студенческие годы я подсчитал, что каждый день провожу в общественном транспорте сто двадцать минут. Ежедневно два часа бесполезного, пустого времени, пятнадцать суток в год! Я стал думать, чем можно занять себя в автобусе, какую пользу может принести дорога? Естественно, я загрузил это время чтением. Пусть это тяжело и неудобно, пусть даже портятся глаза, но это выход. Затем я приучил себя в давке и толкотне обдумывать проекты, делать расчеты, анализировать.

Позднее я научился экономить время на сне. Именно научился, потому что раньше мне казалось, что каждый человек рожден с определенной работоспособностью и не может перешагнуть природный барьер. Дескать, если ты запрограммирован на восьмичасовой сон, то не пытайся сократить программу. Если не выспишься, какая уж тут работа! «Лучше недоесть, чем недоспать», - это была любимая пословица моей первой жены Любы.

Учась в институте и работая сразу в нескольких местах, я мог спать по пять-шесть часов, а иногда еще меньше, по три-четыре. И первые два года такого ритма мне было очень тяжело. Иногда я ощущал себя, как зомби, который уже ничего не соображает, ничего не думает и все делает машинально.

Вскоре я не только читал и анализировал в автобусе, но и спал в нем стоя. Держусь за поручень и вижу сны, просыпаюсь, когда сильно тряхнет. Я старался заснуть везде, где только можно. Мне казалось, что при недосыпании страдают и учеба, и спортивные

тренировки. Тысячи, миллионы людей считают: чтобы быть в форме, нужно выспаться. Не совсем так!

Еще одно заблуждение: так называемые «природные ритмы». Если, мол, ты «сова», то работай по ночам. Если «жаворонок», то оставляй умственную работу на утро. Я считал себя «совой». Но дело было даже не в этом. Заниматься днем я просто не мог. Только когда все домашние укладывались спать, я часиков в одиннадцать-двенадцать раскладывал на кухонном столе бумаги, учебники и начинал заниматься. И так до двух-трех часов ночи. Конечно, если я приезжал домой после полуночи, валясь с ног от усталости, меня уже не хватало для ночных бдений.

Искренне поверив, что я «сова» и что мне лучше работать по ночам, я взбадривал себя кофе, который варил в алюминиевой турке, и наваливался на дела. Во времена, когда курил, я стимулировал себя табаком. Мне, наивному, казалось, что с дрянным кофейным пойлом и сигаретой в зубах я становлюсь самым работоспособным.

В такие дни я работал до двух-трех ночи, после этого спал три-четыре часа, потом приезжал или в институт или на работу, где постоянно зевал. Глаза слипались, голова гудела от лошадиных доз кофе и множества сигарет. И все же я упрямо верил: утро - это не мое время... Сегодня я над этим просто смеюсь!

Я избавился от этих предрассудков, когда глубже познал себя, изучил секреты сознания и подсознания, способы их загрузки. Дело не в каком-то режиме и времени суток, а в том, чтобы мозг работал всегда!

Любой час суток одинаково хорош для самой сложной умственной работы. Ранним утром мои глаза еще закрыты, но мозг уже выдает решения. Я еще сплю, я еще в полудреме, еще только пять или половина шестого утра, но я уже просыпаюсь, и мой мозг активно работает. Ощущение того, что мое сознание и подсознание работают безостановочно, на сто процентов потенциала, дает огромное удовлетворение.

Обряд моей утренней гигиены рассчитан до мелочей. Я экономлю каждую секунду. Цену этой вроде бы малой единицы времени я познал еще при занятиях спортом. На финише мы, гребцы,

под жуткой нагрузкой чувствовали кожей, немеющими руками: осталось терпеть еще три секунды, две, одну, полсекунды...

Часто борьба идет за десятые, сотые, а иногда и тысячные доли секунды. Мизерная величина может отнять у тебя победу, золотую медаль, чемпионское звание, или наоборот - подарить это счастье. Мне это все хорошо знакомо: десятки, тысячи километров прошел я в лодке.

Максимально уплотняю время прежде всего за счет обыденных дел, которые стараюсь выполнять параллельно - сразу несколько. Во-первых, я использую самые совершенные средства, например, зубную электрическую щетку, с помощью которой в пять раз быстрее чистишь зубы. Бриться мне приходится, к сожалению, обычным лезвием, потому что самые лучшие электробритвы не берут мою жесткую щетину. К тому же щетина моя растет с огромной скоростью. Поэтому мне приходится бриться станком. Тут я тоже выбираю самые современные - с тремя лезвиями. А при этом, чтобы ускорить процесс, пользуюсь не пеной для бритья, а сразу же натираю щетину кремом или лосьоном «после бритья». Он служит и смазкой для лезвия, и освежающим средством: не надо тратить время на использование двух видов косметики - «для бритья» и «после бритья».

Смотрюсь в зеркало, улыбаюсь себе и делаю любимое упражнение - мысленно говорю себе: «Я самый счастливый человек на земле!». Дальше - одевание, на которое уходит меньше тридцати секунд. Все движения отточены до автоматизма. Когда я ухаживал за замужними женщинами, моя любимая пословица была следующая: «Главное, не красиво одеваться, а быстро». Ведь всегда есть опасность быть застигнутым врасплох мужем своей возлюбленной. Не дай Бог, конечно...

К порядку, расчетливости в движениях меня приучил спорт. Каратэ дало мне точнейшую координацию движений. Всегда приятно чувствовать себя ловким, сильным, быстрым. Вероятно, кто-то подумает: зачем такая сумасшедшая гонка в обыденных делах? Нет, это не гонка: мои движения легкие, плавные, отточенные, они доставляют мне физическое удовольствие, а сэкономленные в жизни еще несколько секунд - тоже радость.

Помимо гимнастики физической, которая взбадривает все мышцы, настоящим наслаждением я считаю гимнастику эмоциональную - для мозга, духа и воли. Я применяю для этого свое изобретение: аудиосистемы «Уверенность», «Ораторское искусство», «Сила воли», «Я - лидер» и другие, их уже несколько десятков. Отныне я не нервничаю в автомобильных пробках, во время вынужденных ожиданий, простоев или во время, которое занято необходимыми бытовыми делами. Включаю плеер, и в наушниках звучит божественная, заряжающая добрыми эмоциями музыка. А под нее самые простые слова: «Я - лидер», «Я - лучший оратор в мире», «Я успешен», «У меня самая замечательная память», «Я самый счастливый человек на свете», «Я желаю всем людям счастья»...

Конечно, самая большая экономия времени достигается тогда, когда есть четкое представление о главных жизненных приоритетах и целях.

Рекомендую вам очень эффективное упражнение, которое я делаю давно и которое никогда не подводит... Возьмите лист бумаги и расчертите его по вертикали на три колонки. Сверху, в левой колонке, напишите заголовок,- «Дела, которые зависят только от меня» или «События, которые зависят лично от меня», - значит, это те события, которые на сто процентов под вашим влиянием. В другой колонке, справа, напишите: «Дела, события, на которые я никак не влияю». А в средней колонке - «Дела или события, на которые я влияю частично».

Слева напишите: «От кого зависит самообразование? - конечно же, от меня. От кого зависит обучение? - конечно же, от меня. От кого зависит умение выстроить планы, определить цель? - конечно же, только от меня». Заметьте: ни от президента России, ни от Папы Римского, ни даже от родителей.

А от кого зависит мое здоровье? - ну, разумеется, лично от меня, потому что я, а не кто другой, должен закаляться, бросить курить, пить спиртное, должен делать хотя бы элементарную физическую зарядку. Даже при желании никто не может помочь нам стать здоровыми. Сколько бы полные люди ни обращались ко всяким специалистам, сколько ни тратили денег на ультрамодные лекарственные средства, всевозможные массажи, клизмы, они никогда не

похудеют по-настоящему и не будут здоровы, пока сами не умерят свой аппетит и не наденут спортивный костюм и кроссовки.

В правой колонке перечислите дела, которые от вас не зависят. К примеру, полет на Марс, война племен в Анголе, стоимость барреля нефти или еще что-то. То, что было позавчера и даже вчера, уже недоступно и тоже от вас не зависит. Так что напишите слово «прошлое» и помните, что в истории не стоит искать выгоду и полезность.

Посередине напишите то, что косвенно зависит от вас. После этого жирно, на всю страницу, вверху напишите: моя цель на ближайшие десять лет - главная цель в жизни. Внимательно посмотрите на свою главную цель, на все три колонки - и вам станет все сразу ясно: как и где можно экономить время.

В левой колонке под заголовком «События, которые зависят от меня на сто процентов» вы сразу найдете действия, которые кратчайшим путем выведут вас на главную цель. И при этом помогут прожить долгую, интересную, счастливую жизнь.

К сожалению, большинство людей обдумывают и обсуждают дела, которые от них не зависят. За чашкой чая или бокалом пива, дома или на работе они говорят обо всем, но никогда не обсуждают и не планируют, что они должны сделать через час, два или пять, что должны сделать завтра, послезавтра, чтобы приблизиться к своей цели, заветной мечте.

Человек есть сумма мыслей за двадцать четыре часа... Я постоянно выделяю главное в своей жизни и не трачу время на мелочные делишки, пустопорожние разговоры, бессмысленные рассуждения. Кому-то это может показаться странным: как же так, не потратить время на любимую дачу, на приятный отдых во время отпуска, на веселое путешествие с друзьями. Ведь это так интересно! Ведь это и есть наслаждение!

Люди делятся на две категории. Одни работают для того, чтобы жить, существовать. Они ходят на работу по обязанности. Им нужно заработать некую сумму денег, чтобы прокормить семью. Они ждут не дождутся субботы и воскресенья, чтобы в набитой электричке или бесконечном потоке машин поехать на дачу, прихватив при этом мясо для шашлыка и вино - впереди два дня беззаботной жизни. Отдых они закончат перед телевизором. Им покажут оче-

редное море крови, переломанные руки и челюсти, предательство и обман. Но все ближе и ближе будет для них час, когда надо опять идти на ненавистную работу.

Я не осуждаю таких людей. Большинство из них действительно работают, как в аду: в ужасных условиях старых производственных отношений, где все пропитано недоверием, подхалимажем, карьеризмом, где часто правят самодурство и маразматизм, а не здравый рассудок, где человек просто не может раскрыться, стать великим и одухотворенным.

Но есть и другая категория людей, к которой я отношу и себя. Нас пока немного, но мы есть! Мы живем для того, чтобы работать. Мы ни в коем случае не те «трудоголики», которые работают «ради работы» и которые ничего в жизни не достигли. Их поведение на уровне отклонения. Для нас труд - настоящее счастье. И главное -наше дело приносит пользу множеству людей. Мы наслаждаемся работой в команде единомышленников, создавая великую компанию с новыми производственными отношениями.

Я не фанатик и наслаждаюсь каждой минутой жизни. Великая компания делает миллионы людей счастливыми, научит быть конкурентоспособными, получать максимальную прибыль. Самое страшное, когда я попадаю в круговорот обычных нудных дел, условностей и правил. Для меня воскресенье или суббота, проведенные без дела, являются настоящим наказанием, отзываются физической болью.

Если я не поработаю в воскресенье, то к вечеру мое тело начинает ломать. Таким, вполне материальным образом я расплачиваюсь за потерянное время. Горько сожалею, что пришлось на время отойти от своей важной и великой миссии. Я болею и в понедельник -хожу разбитым, угнетенным. Мое спасение, радость - только работа.

Если я не работаю в воскресенье, то все родные мне сочувствуют. Конечно, им хочется побыть со мной подольше - и детям, и родителям, и моей любимой жене Леночке. Но они видят, как я мучаюсь, как через несколько часов «простого отдыха» становлюсь раздражительным, впадаю в тоску.

Обычно воскресенье - день кипучего труда. Читаю лекции для студентов и партнеров, работаю над книгами и статьями, обдумываю стратегию и прогнозирую развитие нашей компании на годы и десятилетия вперед.

Иногда пишу маслом картины. Я занимаюсь этим только для самого себя, поэтому меня не сковывают жанры, мнения критиков или мода. Живопись дает мне простор и свободу для вдохновения. Я свободен, мне никто не мешает, и мозг, подсознание неустанно работают.

Люблю классическую музыку: Вивальди, Бах, Моцарт, Чайковский, Вагнер. Их творения - своего рода тренинг. Пусть на миллиметр, даже на микрон я становлюсь ближе к цели. Душа поет в лад с инструментами оркестра. Я люблю весь мир! Я целую своих близких. Я говорю им тысячу комплиментов, стараюсь разделить с ними свое упоение, любовь. Мир становится многоцветным, как радуга, и жизнь семьи наполняется радостью, теплом и заботой друг о друге.

Я многое перепробовал - вдруг откроется что-то необыкновенное. Когда-то мне было интересно стрелять из ружья и пистолета: во мне говорила детская страсть к оружию. У меня собрался целый арсенал: снайперские винтовки, дробовики малых и больших калибров, пистолеты, сотни патронов. Стрелять я отправлялся в горы, чтобы никого не беспокоить пальбой. Я стрелял по скалам, чтобы точно видеть, куда ложатся пули, иначе случайно, на расстоянии километров, можно угодить в животное или, не дай Бог, в человека.

Раз съездил в горы на такие стрельбы, два... На третий раз я потерял всякую тягу к оружию. Устраивать маленькую войну, расстреливать мешки патронов, ходить с синяками на плече от отдачи винтовки, затыкать уши ватой - все это потеряло смысл. Глупо и просто неинтересно, пусть даже я попал со 150 метров в какую-то маленькую мишень, в какой-то маленький камушек Господи, какое это пустое занятие!

В моей жизни были и другие увлечения. Летал на дельтаплане, пилотировал маленький самолет. Но и эти «элитарные» развлечения быстро надоели. Поднялся я в облака, вижу с высоты землю, но никакой сладкой дрожи от этого не испытываю. А дальше что?

Пробовал заняться конным спортом. Но после первого же занятия мне стало неинтересно. Бедная лошадка! Она сразу прогнулась под моими ста двадцатью килограммами. Я ей сочувствовал и

даже не слушал тренера, который объяснял, как ею управлять. Одновременно пожалел и себя. Я извинился перед тренером и уехал к своей любимой работе.

Я много раз бывал в театре. Но все чаще меня угнетала скука. Да, я восторгаюсь Шекспиром, Мольером, но при всем том в их пьесах - их жизнь, их видение событий и людей. Я сочиняю свою жизнь, получаю свои наслаждения, свои позитивные эмоции. И негативные - тоже. Даже стрессы. Это ведь мои стрессы, мой адреналин. Моя жизнь намного интереснее, чем созерцание каких-то действий в придуманном мире и далеком от меня времени.

Однажды я попал на яхту к своему другу, богачу-иностранцу. Она стоит пятьдесят миллионов долларов - представьте уровень комфорта. Мой друг пригласил на два месяца попутешествовать богатейших и знаменитейших людей. Меня привлекла возможность брать уроки у великих предпринимателей, управляющих мировой экономикой. Я думал пробыть там две недели, но через два дня в ближайшем порту сбежал оттуда. Леночка была разочарована - вот-вот на борт должны были прибыть принцесса Диана и певица Мадонна. Я ее успокаивал: тороплюсь зарабатывать деньги на такую же яхту.

Конечно, цель моей жизни - не яхта, не самолет. Они лишь средства для достижения цели, как авторучка или компьютер.

Ненавижу дорогие рестораны. Все эти многочасовые обеды и ужины - безумие, бред. Люди включаются в глупую игру. Официанты в диковинных одеждах подносят серебряные блюда с немыслимыми кушаньями. На столе - ряды вилок, ножей, вазочек, фужеров, бокалов и рюмок под воду, вино красное, вино белое, мартини, водку, коньяк. И напитки не в бутылках, а в специальных хрустальных графинчиках разной емкости. Вам предложат невероятное меню, в котором сотни страниц, все чудеса кулинарии, вроде фаршированных перепелов.

Я любитель вкусно поесть. Но я ненавижу долгое время ожидания, ритуальную черепашую скорость, с какой идет обслуживание в дорогих ресторанах. Мои близкие страдают от этого моего неприятия. Они знают, что уже через пятнадцать минут я начинаю проклинать и ресторан, и кухню, и дурацкое это священнодействие, когда одно блюдо приносится за другим, а не подаются все

сразу, когда все это делается с нарочитой размеренностью, когда самодовольные официанты торжественно поднимают серебряные колпаки над дурацкими драгоценными тарелками...

Я изнываю и бешусь, когда у меня воруют время. Ведь чтобы даже рассмотреть меню, требуется полчаса! А еще тщательный выбор вин, которые по вкусу и качеству недалеко друг от друга. Я-то знаю рекламную кухню западных фирм, как выводятся на рынок вина, как на новом сорте виски строится мировая кампания вербовки новых потребителей, какие деньги тратятся, чтобы вовлечь в игру посетителей ресторанов.

Многие не знают, что этой игре всего-то тридцать-сорок лет. Начали ее предприимчивые парни, которые создали благородный, аристократический имидж своим винам, придумали иерархии виски, вин, коньяков, иногда поднимая до небес самое обыкновенное пойло. И никакой работник ресторана вам не скажет, что молодое вино намного полезнее, чем старое, что выдержанный коньяк просто вредно пить, что простая российская водка намного безопаснее, чем виски, шнапсы и другие широко разрекламированные напитки.

У меня всегда вызывают смех важные богатеи, которые чуть ли не часы тратят на изучение карты вин. Им подсказывают: это -ценное, а это - бесценное. Ирландское или шотландское виски -это почти религия. А какими легендами окружены коньяки! К созданию нашей прекрасной водки приложили руки великие предки, например, знаменитый химик Дмитрий Иванович Менделеев. Однако театр, многомиллионную глобальную игру на русской водке создать не удалось. Она хороша только тем, что хороша!

Нет, я не против вина, но категорически против пьянки! Сам я теперь вовсе не пью - экономлю и на этом время. А вместо чопорных ресторанов посещаю предприятия быстрого питания, чаще всего «Макдоналдсы». Поглощая на ходу «биг-мак» или какой-нибудь «мак-чicken» с жареной картошкой из пакетика, я получаю больше удовольствия, чем от самых дорогих чудес кулинарии под серебряным колпаком. А времени-то сколько сберегается!

Условности и церемонии создают люди с размытыми ориентирами, не понимающие, скорее всего, сути жизни. Но их, к сожалению, много, и приходится скрепя сердце поступать, «как

все». Например, никому из нас не обойтись без парикмахерской. Но вместо того, чтобы быстренько постричь, там разводят какие-то глупые процедуры, которые Просто выводят из себя. Я с самого раннего возраста понял: самое дорогое у человека

- время. Будучи еще студентом, я частенько ездил на такси. Родители не понимали и ругали меня, они видели в этом какой-то не нужный шик, барство, пустую трату денег. Но я упрямо предпочитал поймать машину, чем торчать на остановке автобуса или на железнодорожной платформе. Я думал так: пусть потеряю деньги, но сэкономлю время и заработаю больше, чем потрачу.

Я всегда стремился делегировать другим обязанности по дому, не жалел на это денег даже тогда, когда их у меня было немного. И свое жилище я не торопился расширять. Мы с женой и ребенком пять лет прожили в крохотной комнатке, хотя в конце этого периода я уже зарабатывал приличные деньги. Все, что удавалось заработать, вкладывал в развитие бизнеса, в накопление своих знаний - нанимал репетиторов, покупал множество книг.

Во втором браке я жил, тоже пять лет, в обыкновенной двухкомнатной квартире, хотя был уже очень богатым человеком - мультимиллионером. Мне и в голову не приходило строить свой дом, благоустраивать быт, заниматься садом. Я был с головой в бизнесе. Мне не терпелось подняться выше, уйти дальше. В работе, а не быту находил я невероятное удовольствие и удовлетворение.

Я очень тщательно отбираю книги. Мне жалко людей, которые без разбору читают литературу о бизнесе. Полбеда, что они тратят деньги и время. Авторы большинства этих книг не создали ни одного предприятия, не разработали ни одного продукта, не руководили коллективами. Чему могут научить дилетанты? С их советами можно прийти только к плачевному результату. Я выбираю книги великих предпринимателей, оставивших след в бизнесе. Они - настоящие учителя!

С сожалением вижу на прилавках изобилие массовых изданий, оглупляющих людей, подрывающих духовное здоровье. «Я - проститутка», «Я - вор», «Я - мститель». Одни названия чего сто-

ят! Это же профанация искусства, книги! А сколько лживых любовных историй выбрасывают на рынок издательства! И вся эта «литература» покупается!

Многие отмахиваются: мол, читаем эту белиберду, чтобы заполнить свободное время. Но ведь время едино, оно дороже золота, не может быть дешевых и «свободных» часов. Древние греки неспроста представляли время в виде старика Хроноса, который идет и никого не слышит. К нему все обращаются, ему кричат: подожди! остановись! послушай! - но он молча идет своей дорогой, шаг за шагом отмеряя наш путь в небытие.

Я часто представляю время как часы с золотым песком. Для кого-то эти часы очень маленькие, для кого-то - огромные. Но в любом случае песок из этих часов непрерывно утекает, и никто никогда эти часы не перевернет, как это делают при медицинских процедурах или во время шахматного матча.

Для меня время - это тончайшая грань между прошлым, которое уже никогда не повторится и в котором нет денег, и будущим, которое очень хрупко и которого может не быть, но оно сулит огромные призы! Это и есть время, в котором я живу в данную минуту, секунду - сейчас.

Никто не знает, что будет с нами завтра, и будет ли у нас это завтра. Но сегодня, этот настоящий миг, в который мы с вами живем, нужно прожить максимально насыщенно. Нужно каждую секунду превратить в наслаждение, дарить людям добро, любовь, счастье. Нужно каждую секунду превратить в золото, в миллиарды долларов.

Когда я говорю «миллиарды долларов», я не подразумеваю сейфы, набитые золотом или огромные банковские счета. Нет, я вижу возможность создавать новые университеты, школы, строить дома для престарелых, больницы. Я вижу учебные заведения будущего, в которых мы соберем одаренных детей из разных стран и будем учить их управлять миром.

Эти миллиарды - возможность жить еще более ярко, плодотворно, помочь большему числу людей, оставить после себя еще больше добрых дел.

Мы приходим в этот мир ни с чем, с обнаженной душой и телом, и уходим ни с чем. Александр Македонский, который владел всем

миром и был самым богатым властелином, завещал, чтобы после смерти в его фобу сделали отверстия и вытащили руки наружу. Когда фоб с его телом несли на погребальный костер, все видели его пустые руки. Тем самым он показывал: я ничего с собой не уношу.

Никто из нас с вами не унесет с собой в могилу ни дом, ни ценные вещи, ни бумажки с водяными знаками, ни смешные камушки под названием «бриллианты». Многое из того, что нас окружает, - талантливо и безупречно сделанные мифы. Дорогая, неудобная одежда, безумной стоимости автомобили, фешенебельные рестораны с меню из тысячи блюд, условности, обряды, нормы поведения - все это порой меня забавляет, но чаще огорчает.

Иногда мне хочется крикнуть: люди, опомнитесь, посмотрите, как прекрасен мир, восход и закат солнца, как красивы облака, которые плывут по небу, как благоуханны цветы, как величественны деревья и хороша трава! Сколько вокруг нас замечательного, истинного! Улыбнитесь друг другу! Ведь вы живете подчас, как во сне, вами управляют вами же созданные предрассудки, правила. Ради них вы разрушаете душу, здоровье!

В современном мире для нас повсюду расставлены ловушки и западни. Всевозможные рейтинги, звания, рекламная шумиха и телевизионная мишура воруют наше драгоценное время. А мы должны спешить - творить, созидать. Я верю в бессмертие души и вечную жизнь. После физической смерти душа перейдет в другое состояние, и у нас не будет шансов трудиться на этой земле.

Первый, самый главный закон управления временем требует как можно раньше определить цель, ответить на вопрос: зачем ты живешь на земле? зачем родился?

Второй - закон постоянного самосовершенствования, духовного развития - нравственного, интеллектуального, волевого. Чем больше ты развиваешься духовно, тем дольше, насыщеннее живешь в пределах своего срока и приобретаешь право на бессмертие.

Третий - делать сразу несколько дел. Так я уплотняю время с молодости.

Вспоминаю начало восьмидесятых годов. Я вернулся из армии и продолжил учебу в политехническом институте. У меня семья, маленький ребенок. Прожить на стипендию в сорок рублей было

невозможно, тянуть жилы из родителей - не выход. В летние каникулы я устроился сразу на три работы.

Мой рабочий день начинался в шесть утра на спортивной базе, где я проводил две тренировки по гребле на байдарках. Затем я мчался на автобус и ехал в зональный штаб студенческих строительных отрядов. Я был в то время комиссаром зонального отряда и координировал работу десятков отрядов.

А вечером я сам превращался в строителя. Я сколотил бригаду «шабашников» для ремонта школы. Ночью, при свете прожекторов, мы делали кладку, перекрывали кровлю, штукатурили стены. Работали до двух - трех часов. Остаток ночи проводили в той же школе, на полу, в спальных мешках. Любопытно, что все члены нашей бригады добились потом немалых успехов - это крупные бизнесмены, производственники, риэлторы.

Параллельное ведение нескольких дел стало моим правилом. В любой момент времени я осуществляю несколько проектов, руковожу несколькими компаниями. Вместе с Александром Давыдовым мы записали большую серию аудиотренингов. Как бы между делом я создал клуб элитных потребителей, достойных лучших, высококачественных продуктов. Я участвую в разработке и продвижении товаров для здоровья, создаю новые методики развития личности.

С командой единомышленников я создал великую игру, в которой с помощью сети Интернет и телевидения будет участвовать, по меньшей мере, миллиард человек - каждый десятый житель планеты. Компания, организовавшая эту игру, будет стоить больше 500 миллиардов долларов, и она прославит нашу страну.

Наполняя день параллельными делами, вы значительно раздвигаете границы общения с людьми. Ваши разум и чувства обогатят математики и врачи, предприниматели и дизайнеры, студенты и ветераны, очаровательные девушки и мудрые дамы...

Так же работают многие мои соратники. Мне удалось создать лучшую команду в мире - соратников, единомышленников, друзей. Александр Коновалов, Юрий Сексяев, Владимир Капелькин, Константин Бармашов, Петр Опря, Александр Давыдов, Владимир Фаненко... Всех не перечислишь, и всем я объясняюсь в искренней любви и уважении.

Применяя технологию мультифранчайзинга, я приобрел десятки тысяч партнеров. Во всех странах мира живут мои единомышленники, строящие великую компанию. Это самый большой ресурс - ресурс человеческий, интеллектуальный. И самое большое достижение - объединение людей идеей строительства компании нового типа, в центре которой человек-творец, человек-личность.

В начале главы я привел несколько примеров людского долголетия - в прямом и переносном смысле, когда имя и свершения живут в веках. Безусловно, возраст человека определяет не запись в паспорте, а желание созидательного труда, запас доброты, любви, стремление к совершенствованию.

Прославленному немецкому поэту Гете было семьдесят четыре года, когда он увидел обворожительную красавицу Ульрику. Ей было только девятнадцать лет. Гете влюбился в нее и сделал предложение. Поэт забыл о своих годах, он воспарил на крыльях любви и молодости...

И не только любовь окрыляет человека. Тот же самый эффект производят добрые поступки. Посмотрите на свое расписание: не найдется ли у вас часа-другого на добрые дела?

Есть выражение древних мудрецов: «Прекрасное пробуждает доброе». Но вполне закономерно и обратное. Доброе пробуждает в человеке прекрасное, то есть каждый ваш шаг по пути добра отзовется в вас благодатным теплом и светом.

Живите долго! Однажды я в присутствии одного из учителей обмолвился, что на активном участке жизни, до пятидесяти лет, я выполняю такие-то планы. Учитель испепелил меня иронией, сарказмом, он спрашивал, не в Средневековье ли я живу, когда пятьдесят лет считались преклонным возрастом. Ему самому было под семьдесят, и он работал так, что молодым не угнаться.

С тех пбр я несколько раз повышал эту планку, и сейчас она составляет сто сорок лет. Это не просто игра ума. Я чувствую, как раздвигаются мои горизонты, растут возможности. Я абсолютно уверен, что для добрых и великих дел этот срок будет мне отпущен!

НАША ВЕЛИКАЯ КОМПАНИЯ

Мы вступаем в жизнь покорителями мира. В мечтах юности мы видим себя министрами, генералами, президентами, знаменитыми артистами, спортсменами. Нам сопутствует удача, нас любят и уважают. Мы - в центре внимания, в лучах прожекторов. Нас боготворят.

Я с детства хотел громко заявить окружающим, миру о своем «я». Во времена студенчества, например, честолюбие рисовало мне какой-то очень важный пост в промышленности или партийном аппарате. Но как попасть на командные высоты, я не знал.

Работы я не боялся. Сколько себя помню, всегда пытался уплотнить время. Жадно хватал дополнительные нагрузки, работал сразу в нескольких местах, экспериментировал над тем, до каких пределов можно сократить сон. Отдых в житейском понимании - диван, телевизор, пляж, рыбалка, дача - еще в юности исключил в принципе.

Учебу на дневном отделении политехнического института я совмещал минимум с тремя работами. Но так я зарабатывал лишь средства на жизнь, не приближаясь к цели. И вот в конце второго курса я решаю, перейдя на вечернюю форму обучения, начать карьеру на нашем суперпредприятии - Волжском автомобильном заводе.

ВАЗ знала вся страна. В прессе его называли не иначе как «флагман советской индустрии». На нем работала половина трудоспособного населения города - сто двадцать тысяч человек. Как и все молодые люди, я идеализировал мир, в который собирался вступить. Мне казалось, что на заводе меня ждут огромные возможности, что там собрано все новое и передовое и работают сплошь замечательные люди.

Пока мои сверстники учатся на дневном отделении, я вознамерился пройти большую часть ступенек от мастера до генерального директора. С однокурсником Михаилом Москалевым, ныне одним из директоров ВАЗа, мы подсчитали, что всего в этой лестнице шестнадцать ступеней. В честолюбивых мечтах я уже видел себя всемогущим капитаном автопрома, окруженным уважением и почетом.

Я как-то не обратил внимания, что никто не торопится меня благословлять. Ректор института долго уговаривал меня не бросать дневную учебу. Друзья тоже не видели проку в работе на производстве. Мне предлагали, например, пойти в штат горкома комсомола - заведовать одним из отделов, доказывали, что эта карьера лучше. Но я спал и видел маленькую, незаметную должность мастера на Волжском автомобильном заводе, с которой я начну покорение мира.

С этим решительным настроением я пошел в управление кадров ВАЗа и там узнал, что на огромном предприятии не значится ни одной вакансии мастера. В тот момент требовались только технические специалисты - конструкторы, технологи и большое число рабочих.

Я предположил, что на самом деле мастера, конечно, требуются, но подразделения решают эти проблемы сами, не сообщая в управление кадров. Я начал поиск самостоятельно. Начал со сборочных цехов, и за несколько дней обошел все закоулки ВАЗа. Вакансий действительно не было. Лишь в заводских тылах - в Корпусе вспомогательных цехов - мне сказали, что мастера нужны.

Без каких-либо характеристик и рекомендаций меня приняли в штат цеха 51-8. Забегая вперед, скажу, что тыловым спокойствием здесь и не пахло. Цех обеспечивал прецизионными, то есть особо точными, инструментами и приспособлениями основное производство ВАЗа. Каждый день на инструментальщиков сваливалась масса новых, не похожих друг на друга, сложных и срочных заданий.

Горячую точку, в которой можно быстро проявить себя, я нашел. Но восторг перед волшебными перспективами стал пропадать, стоило мне вникнуть в суть цеховых отношений. Первое, что шокировало на новой работе, - отсутствие какой бы то ни было логики в действиях администрации. К своему ужасу, я не увидел связи между текущими делами и конечным результатом, не наблюдал желаний у людей обдумать абсурдную ситуацию и сделать выводы. Образ ВАЗа как дворца труда, светлой лаборатории быстро померк.

Суть подходящего в цехе передавал афоризм, весьма популярный в коллективе: «Петров с утра бодро строит стену, зная, что

после обеда Сидоров ее разрушит до основания». Команды сверху следовали одна за другой. Их невозможно было выполнить не только потому, что их было слишком много. Одни директивы нередко исключали другие. Обратной связи с верхами не было - мастера, начальники участков не могли возражать руководству цеха. Под ливнем несуразных указаний в цехе делалась масса пустой работы. Не было большей обиды для людей, чем видеть, что их труд затрачивается впустую.

Все это напоминало мне армию. В нашей части главной задачей командиров было загрузить солдат, чтобы они не пили водку, не хулиганили, не убегали в самоволку. День военнослужащих заполнен так, что времени для глупых подвигов не остается совершенно. Но ведь цех не мог работать вхолостую. Его изделия, как воздух, были нужны на основном производстве. Тем большая нагрузка ложилась на тех немногих работников, которые могли творить чудеса.

Как мастер я был крайним в административной цепочке и стоял лицом к лицу с рабочими. Я обязан разобраться в ворохе директив, создать какой-то порядок, все спланировать и учесть. Смена начиналась в семь утра. Я приезжал на полчаса раньше, чтобы подготовиться к работе.

Спать было некогда. После вечерних занятий в институте я возвращался домой в час ночи. Вставать приходилось полпятого, выезжать полшестого. В цех я приходил, конечно, сонный, и лица тех, кто шагал рядом, тоже не отличались ни свежестью, ни бодростью. Человеческая река производила мрачное впечатление, словно люди еще не пробудились и находятся в тяжелом сне, забыты.

Кинешь взгляд вдоль огромного корпуса: сотни автобусов один за другим подвозят толпы людей. Смотришь на этот поток, и в голову приходит, что это - однородная серая биомасса. Все идут, понуриив головы, в одном ритме, с одной скоростью - серые лица, не выражающие никаких эмоций.

В семь тридцать я вхожу в цех и вдыхаю его ароматы, в которых преобладает запах машинного масла. Одежда пропахла ими настолько, что не помогает и стирка. Прохожу в свой стеклянный закуток, быстро натягиваю синий форменный халат мастера, меняю зимние башмаки на обувь полегче и плюхаюсь за стол.

Раскладываю, как пасьянс, листы с заказами и пытаюсь увязать то, что от нас требуют, с нашими возможностями. Упустить ничего нельзя. Задержка одной-единственной детали может сорвать выпуск необходимейшего станка, отсутствие которого затормозит основное производство, а то и - о, ужас! - остановит главный конвейер.

Наши детали были не из тех, что можно выточить за пять минут. Мы выпускали всевозможные инструменты, оснастку, приспособления для металлообрабатывающего оборудования высокой точности. Например, элементы цанговых и мембранных зажимных патронов изготавливались с микрометрической точностью и требовали сложной термической обработки.

Доводка станин станков или измерительных плит вообще сродни колдовству. Самая точная обработка поверхностей делается вручную с помощью инструмента, напоминающего долото, которым по ничтожным крупицам стесывают, сцарапывают металл. Потом берется паста, которую каждый доводчик часто варит сам из одному ему известных ингредиентов. С помощью этой субстанции, втираемой в чугун, происходит окончательная доводка детали, своего рода полировка. Точность этой крайне медленной работы - тысячная доля миллиметра.

Я тогда еще не бросил армейскую привычку к табаку. Вокруг дымили все, и я не отставал. Чтобы прогнать сонное состояние, взбодриться, выкуривал сигарету за сигаретой. Повышал тонус и крепкий чай, приготовленный в стеклянной банке с помощью электрокипятильника.

Итак, мозги работают. Распределяю детали по станкам - токарным, фрезерным, координатно-расточным, шлифовальным. Нужно учесть все факторы: кто из рабочих в строю, а кто в отпуске, отгуле, на больничном, что с оборудованием - какие станки на ходу, а какие в ремонте, на профилактике. Для расшивки узких мест сразу намечал вторую, третью смену. Через короткое время я уже предвидел, что и где может не получиться, и имел в виду страховочные варианты.

К приходу рабочих у меня готов конкретный план дня, расписанный по деталям и операциям. Мои подчиненные разбирают наряд-задания. Один за другим запускаются станки, и цех напол-

няется привычным гулом электромоторов, шорохом и визгом обрабатываемого металла. Кто-то еще спит на ходу и только делает вид, что приступил к работе. Гляжу," в патроне закреплена ненужная болванка, вьется стружка. Значит, человек приходит в себя...

Я получал удовольствие от приведения бессистемных указаний в логичную производственную программу. Сложные, постоянно меняющиеся задания дали хорошую школу работы с конструкторами, технологами, рабочими-станочниками. Я досконально изучил процессы механической и термической обработки металлов.

Допуски в размерах нередко составляли два микрона. Один микрон - одна тысячная миллиметра. Если на кусок обычной стали направить датчик, улавливающий тысячные доли миллиметра, то можно увидеть, что металл колыхнется, как дышит наша грудь. Он постоянно меняется, течет, изменяет свою форму, как живая материя.

Я, самый маленький менеджер, должен был удерживать в голове огромный объем информации. Какая-нибудь деталька размером со спичечный коробок движется по цеху от одного станка к другому и требует до сотни операций со строго определенными параметрами. Ее сопровождает технологическая карта, как в больнице - карта больного: что с ней происходит, как она себя чувствует, как проходит процесс созревания и так далее.

Малейшая небрежность рабочего или сбой станка приводили к нарушению геометрии изделия. Вместе со специалистами решали, что делать. Если был запас времени, начинали все сначала. Если срок горел, отправляли деталь в гальванический цех, где на нее в специальной ванне наносили нужное число микронов хрома или восстанавливали размеры посредством напыления металла.

А бывало, что все сделано правильно, но деталь в собранном механизме не работает: ошибка конструкторов. Я не тратил время на выяснение отношений, просил быстрее прислать исправленную документацию. Спортивная закваска всегда заставляла меня мобилизоваться. Я не прекращал борьбу даже в безнадежных ситуациях, не мог отступить от плана, пусть абсурдного.

Экономика предприятия была устроена так, что в оплате преобладала уравниловка. На мою бригаду из сорока пяти человек выделялась премия - восемьдесят рублей в месяц. Что делать со столь

ничтожным «фондом мастера»? Мне нужно было поощрить как минимум десять человек, которые выполняли самые сложные задания, по моей просьбе работали в ночную смену. Я не мог обидеть и заслуженных людей бригады, мою надежду и опору. Я делил эти смешные восемьдесят рублей из расчета по пять-десять рублей на брата. Дать кому-то премию в пятнадцать рублей было невозможно, потому что другим не останется ничего.

Основная зарплата моих подчиненных находилась в пределах двухсот-трехсот рублей в месяц. Жалкие пять-десять рублей не добавляли благосостояния, но, тем не менее, являлись почвой для многих конфликтов. Меня удивляло и возмущало, сколько низменных разборок, клеветы, доносов порождали эти несчастные премии. Никогда не забуду, как однажды ко мне подошел один седовласый рабочий, отец двоих уже взрослых детей, и стал поливать грязью своего коллегу только из-за того, что его собственная премия оказалась на пять рублей меньше.

Основным оружием мастера было слово, и крепкое слово. Так я «мотивировал» на протяжении дня не только подчиненных, но и коллег-мастеров и руководителей соседних участков, люди которых бессовестным образом захватили какой-нибудь дефицитный станок и не подпускают к нему других.

Мастер - вовсе не та персона, которая сидит и командует. В некоторые дни мне вообще не удавалось присесть. Ходишь от станка к станку и решаешь производственные головоломки. Если надо ускорить выполнение заказа, а рабочий-транспортёрщик куда-то запропастился, то берешь тележку, бросаешь на нее детали и сам катишь ее в термическое отделение или гальванический цех.

Удивительно, как я дотягивал до конца дня. Горло болело от крика. Голова раскалывалась от шума, лязганья железа, визга станков бог знает во сколько децибел, дурацких заданий, ругани. Вся смена - ситуация стресса, несправедливости. На бесплодных совещаниях все сваливали вину друг на друга, лишь бы выйти сухими из воды: технологи на конструкторов, конструкторы на заказчиков, заказчики на цех, цех на снабженцев или плановиков...

Планерки были абсолютной потерей времени. Не припомню, чтобы хоть раз разговоры на них напоминали конструктивный диалог единомышленников. Процветала «спихотехника», то есть

искусство обвинять во всех бедах смежников. Это был какой-то сумасшедший дом! Самое удивительное, что большинство окружающих хорошо понимало, что участвует в безумной игре. Но были и такие коллеги, которые уже начисто забыли, что нормальный мир совершенно другой. Любимая пословица: «Я начальник - ты дурак, ты начальник - я дурак». Я терпел весь этот бред, надеясь пробиться наверх.

Главный конвейер, между тем, никогда не останавливался, и на наших «Жигулях» и «Нивах» ездила вся страна. Дурное управление и несправедливую систему оплаты компенсировали золотые руки и совесть лучших работников. С теплотой и благодарностью вспоминаю слесарей шестого разряда Редькина, Баранкевича, Скорлякова, Никулина, Розова. Это великие люди, самородки, кулибины, специалисты от Бога!

На их удивительном мастерстве и держалось наше производство. Их не нужно было без конца контролировать. Они зачищали швы в деталях даже в тех местах, куда никто не в состоянии заглянуть. Задания мои умельцы выполняли на тысячу процентов с идеальным качеством и при этом получали такую же зарплату, как все.

Я восхищался их мудростью, прочностью моральных устоев. В ночные смены шума и напряжения в цехе было поменьше, и я любил между делом послушать и Вячеслава Александровича Редькина, и Маяка Марковича Розова, и других. Конечно, они знали себе цену и порой делали то, что другим никогда не простилось бы. Редькин ходил по цеху вразвалочку, гордый и независимый, чинопочитанием не отличался, при случае мог отчитать и начальника цеха. Все знали, что Розов в гневе может схватить молоток и с угрожающим криком гоняться за бездарным конструктором или технологом, «напортачившим» в документации. Начальник цеха понимал, что если этих асов уволить, то план начнет гореть синим пламенем.

Многие вокруг кривили душой ради карьеры, а наши незаменимые наверх не стремились. Находясь в самом низу производственной пирамиды, они создали островок независимости от глупостей окружающего мира. Гарантией невмешательства в их души были их высочайший профессионализм, умение сделать невозможное, подковать блоху и, стало быть, незаменимость. Они были вну-

тренне свободны и могли кому угодно высказать все, что думали. Эти редкие люди знали, что не пропадут в любое время, в любой стране.

Мои кулибины обладали необъяснимой, нечеловеческой интуицией. Однажды Редькин на моих глазах за пятнадцать минут отремонтировал уникальный импортный станок фирмы «Хаузер», к которому профессионалы-ремонтники и подойти-то боялись. Точность обработки металла на таком станке - одна десятитысячная миллиметра. Измерения производятся с помощью шариков из рубина. Он работает только в термомониторном зале, где температура и влажность воздуха имеют постоянные параметры на протяжении многих лет.

Как сейчас вижу: Вячеслав Александрович, наш простой мужик в синем, немного запачканном халате, докурил дешевенькую сигарету, почесал лысину, закатал рукава и не спеша полез по лесенке к драгоценным потрохам «Хаузера». Одну железку открутил, другую прикрутил, потыкал внутрь отверткой, постучал большим молотком-«кувалдометром», и станок пошел!

Обычно специалисты-ремонтники приходят с хитрыми приборами, диагностируют неисправности по шумам, прикладывая к разным узлам станка слуховые трубки наподобие стетоскопов. Редькин обошелся без мудреных приспособлений и в ту же смену совершил еще один подвиг.

Отказал другой импортный станок, высотой в пять человеческих ростов. Ремонт не был заботой мастера, однако я со своим бесконечным честолюбием и здесь проявил инициативу. «Вячеслав Александрович, слабо починить?» - подзадориваю суперслесаря. Редькин постоял, подумал, прищурившись от дымка неизменной сигаретки и точно прицеливаясь, и я уже понял: бригаду ремонтников вызывать не придется. Редькин подхватил «кувалдо-метр» и другие нехитрые инструменты и полез на верхотуру. На этот раз он провозился с полчаса. Спустился весь в машинном масле, чертыхается. Станок готов к работе.

Я благодарен судьбе, что свела меня с настоящими мастерскими людьми. С тех пор питаю любовь и уважение к высоким профессионалам - слесарям, лекальщикам, сварщикам, шлифовщикам, электронщикам...

Началась горбачевская перестройка, ветры которой долетели и до Тольятти. Повеяло чем-то новым, засветилась надежда. Я как максималист, как романтик, искренне верящий в лучшее будущее, увлекся, вдохновился перестройкой. Люди вздохнули с облегчением, предчувствуя избавление от ада.

В то время я уже адаптировался к физическим перегрузкам, шуму, грохоту, удушливым запахам. Адом были человеческие отношения, превращающие душу в затравленную, замордованную сущность. Приходилось закрывать ее на десять замков. Если пропускать через себя все, что творится в цехе, всю абсурдность, бесперспективность производственной деятельности, то душа просто умрет.

В курилках начались споры о том, что нужно сделать на нашем производстве, как перейти на хозяйственный расчет и привязать оплату к результатам труда. Много говорили о выборах руководителей. По мысли Горбачева, эта демократическая процедура должна была подорвать основы командно-административной системы. От прихода к управлению лучших людей ожидался расцвет народного хозяйства.

Сразу скажу, что через год-полтора руководство страны эти выборы тихо отменило. При плановой экономике, при отсутствии рыночной борьбы за прибыль и свободной конкуренции очень многие трудовые коллективы выбирали не самых достойных, а самых удобных директоров и начальников. Особенно большие шансы на успех имели люди, либерально относившиеся к нарушениям трудовой дисциплины.

Но сначала идея выборов очаровала всех. Я посчитал, что наступает мой звездный час. Как раз уходил на повышение наш начальник цеха, уже пожилой, очень интересный, колоритный мужчина. Я решил претендовать на его место.

Главным пунктом моей программы я сделал перевод цеха на хозяйственный расчет. Это была еще одна горбачевская утопия. Цех был частью единого заводского организма, и составить более-менее точный баланс затрат и доходов подразделения в условиях общей инфраструктуры было просто невозможно. Но даже попытка хозрасчета была бы шагом в рыночном направлении, сделала бы жизнь цеха более разумной, позволила бы лучшим работникам получать больше.

Как всегда, я поставил планку на предельную высоту и привлек к созданию модели цехового хозрасчета научные силы -специалистов кафедры экономики политехнического института, в котором я учился. Они создали ряд неплохих методик выделения цеховых затрат в системе общезаводского учета, сделали необходимые расчеты, предложили новые формы оплаты труда. Об этой работе в цехе знали. У меня была масса собственных предложений, энтузиазма - хоть отбавляй. Я точно знал, что буду делать в роли начальника цеха, и моя популярность росла. Люди искренне хотели проголосовать за меня. Я видел это и уже не сомневался в победе.

Но это была иллюзия. После того, как официально объявили выборы начальника цеха, против меня началась нечестная, грязная игра. Я не видел соперника, не было открытой борьбы, но чувствовал, как почва уходит из-под ног. Через какое-то время я узнал, что на это место имеет виды один из руководителей Корпуса вспомогательных цехов. Он проталкивает в начальники своего зятя. Чтобы очистить дорогу от конкурентов, и прежде всего нейтрализовать меня, он начал тайную войну против всего коллектива. Вдруг остановилась очередь на получение квартир. В конце месяца все мы не получили премии...

Я как кандидат в начальники не имел никаких полномочий и не мог остановить давление на коллектив. Я даже не имел возможности разоблачить эти происки, поскольку все делалось анонимно, под флером благовидных предлогов. Зло победило. Через месяц люди, рукоплескавшие моим планам и намерениям, отвернулись от меня.

Начальником цеха выбрали того самого зятя - совершенно серую личность. Я получил тяжелейший удар. Меня душила горькая обида. Речь шла не только о моей карьере. Я бился за лучшую жизнь для всего коллектива, а он отвернулся, фактически предал меня. Я мучился, расставаясь с мечтой вихрем взлететь на самый верх заводской иерархии. Но в десять раз больше переживал равнодушие тех, ради кого старался. Дальнейшая работа в цехе становилась невыносимой мукой.

Одновременно я потерпел еще одну неудачу, что удвоило мои страдания. Готовясь к выборам и обдумывая пути перевода цеха на

хозрасчет, я пытался создать большой заводской кооператив. Это дело обрушилось также на завершающей стадии.

Идея кооператива была очень простая - производить спортивные снаряды для распространившейся в России атлетической гимнастики - бодибилдинга. Я шел от запросов потребителей. Друзья-атлеты, зная, что я работаю на заводе, то и дело обращались с просьбами изготовить очередное «железо». Тренажеры, штанги и даже элементарные гантели весом тридцать-сорок килограммов были жутким дефицитом и мгновенно сметались с полок магазинов.

Я на одном дыхании разработал дизайн и конструкцию спортинвентаря. Смотреть образцы люди приходили толпами - хвалили удобство, функциональность, красоту изделий. Получилось и вправду здорово. Покрытие никелем, воронение металла, элегантные резиновые элементы поднимали мою серию на мировой уровень качества.

В кооператив я пригласил около двух десятков ребят из разных цехов, как того требовала технология: начиная от нарезки металла и кузнечных операций до гальванопокрытий и упаковки готовой продукции.

Мои познания в области хозрасчета помогли вписать кооператив в действующее производство. Я договорился с руководством ВАЗа, что мы будем делать спортинвентарь на малозагруженном оборудовании, работать преимущественно в ночные смены, компенсировать заводу стоимость затраченных электроэнергии, воды, газа, масел, смазывающе-охлаждающих жидкостей, вносить свою долю амортизационных платежей. Фактически нам давали возможность подзаработать, повысив загрузку станков, с условием не наносить ущерба родному предприятию.

Остались, как я думал, пустяки - согласовать цены на готовую продукцию. Рано я радовался. Захожу, полный энтузиазма, поверивший в перестройку, к начальнику заводского отдела труда и зарплаты. Передо мной развалился в кресле вальяжный барин с довольной лоснящейся физиономией. Я приготовился развернуть радужную картину кооперативной жизни, а он и говорит снисходительно-барственным тоном: «Давай условимся - я согласую все, что тебе нужно, а ты уж потом отвали нам деньжонок!».

От этой беспардонной наглости я мгновенно вскипел. Кровь ударила в голову, перед глазами встала красная пелена. Я готов был растерзать этого жирного борова. Кое-как удержался от рукоприкладства, но, правда, высказал все, что о нем подумал. Дескать, вы и так не даете нам всем житья, а когда люди собрались на себя поработать в ночное время, вы тут как тут, готовы кусок из горла вырвать! При этом я в приступе бешенства комкал и рвал принесенные бумаги - документы, чертежи, расчеты - и швырял обрывки в корзину.

Я все прекрасно понимал, что такие у нас порядки, что это требование, увы, не уникально. Разум, логика говорили, что нужно было согласиться: не подмажешь - не поедешь. Но гордость, чувство самоуважения, обида за себя и людей, готовых трудиться в нерабочее время, ненависть к наглому зажавшемуся начальнику не позволяли это сделать. Все затмевало желание отомстить за унижение, врезать по жирной физиономии!

Впоследствии я возвел в принцип невмешательство в убогую жизнь таких людей - пусть они мучаются в том аду, который устроили сами. Наказание неотвратимо. Прошло несколько лет, начальник отдела труда и зарплаты попал в аварию, мыкался по больницам, несчастье за несчастьем обрушивались на семью. Я абсолютно уверен, что такая участь ожидает всех негодяев, трагящих жизнь на то, чтобы урвать, напакостить, обмануть, присвоить чужое.

Года через два какие-то ребята подхватили мою идею, на цеховом складе нашли нетленные образцы спортивного инвентаря, без согласования со мной скопировали их и начали производство. Я не выдвигал претензий и даже порадовался, что кто-то воспользовался моими разработками.

Мои честолюбивые планы, связанные с Волжским автозаводом, сильно поблекли. Я понял, что мои знания, инициативы, трудолюбие, умение работать с людьми здесь мало что значат и что путь наверх больше зависит от того, к какому клану ты принадлежишь, чей ты брат, сват или угодливый слуга. Но я не сразу оставил иллюзии. В то время наделало много шума посещение завода М.С. Горбачевым, который объявил, что ВАЗ должен стать законодателем мировой автомобильной моды. С позиций сегодняшнего дня эта

идея выглядит как совершенно утопическая. Однако тогда под нее были выделены довольно серьезные государственные капиталовложения и начато строительство огромного научно-технического центра (НТЦ). Как и многие другие работники завода, я перевелся в штат этого, как казалось, самого перспективного подразделения.

Реальность и здесь быстро напомнила о себе. В сравнении с моими теперешними подчиненными люди цеха 51-8 были сущими ангелами. Многие руководители цехов командировали на особо важную стройку тех, от кого мечтали избавиться: прогульщиков, пьяниц, людей с судимостью. Дразги, конфликты, стычки в среде этой братии не прекращались.

Мастерам здесь приходилось туго. Правда, меня рабочие побаивались. Я был парень крепкий, рослый. К тому же все знали, что я занимался боксом и восточными единоборствами. А коллег послабее прошедшие лагеря хулиганы и уголовники могли и матом покрыть, и оскорбить действием.

Эта жуткая свобода отношений объяснялась тем, что нарушителям дисциплины не грозили никакие наказания. Когда я настаивал на увольнении самых отпетых работничков, деморализующих всю бригаду, за них вступались представители партийного и профсоюзного комитета, комсомольские функционеры. Я каждый раз выслушивал выпренные слова о том, что человек в социалистическом обществе - высшая ценность, что людей с недостатками нужно перевоспитывать в коллективе, а не выбрасывать на улицу.

Я пытался возразить демагогам: мол, подайте пример, попробуйте сами перевоспитать трех моих уголовников, недавно отпущенных из зоны. Слов они не понимают, гоняешь их по стройке палкой, как собак!

Никто меня не слушал. Система, заведенная отцами застоя на самоуничтожение, признавала только один шаблон - перевоспитывать. Я боролся с архаровцами в одиночестве. Психологический климат здесь был значительно жестче, чем в цехе. От конфликтов и стычек, выяснения отношений можно было сойти с ума. Положительное обстоятельство было только одно: на стройке я не видел постной физиономии конкурента, выигравшего выборы нечестным способом.

Впервые осознав зло бюрократизации, будучи совсем юным управленцем, я возвел всю вину на погрязших в пороках вышестоящих руководителей. Это они, отцы государства, когда-то создали бюрократическую машину, поначалу, может быть, даже неплохую. Но со временем она превратилась в скрипящий, проржавевший, дышащий ядовитыми миазмами механизм, который перемалывает души, кромсает счастье. Светлые, добрые юноши и девушки, попав в его шестерни, превращаются в озлобленных, мелочных людей, тонущих в интригах, глупости, лжи.

Падение происходит постепенно, пугающе естественным образом. Встретившись с необходимостью покривить душой ради карьеры, зарплаты, какой-то льготы, молодежь уступает монстру частичку души: «Я только чуть-чуть наступлю на горло собственной песне, всего на минутку закрою глаза на ложь и лицемерие, ведь без этого не прожить!».

Проходит десяток лет, и романтик, мечтатель превращается в серое, сонливое, скучное существо, становится глухим и слепым. Он забывает, что кроме раба, труса, лентяя в нем живет великий, сильный, мощный человек Правда, иногда накатывает боль, оголяется правда жизни. Бывший романтик сознает, что он делает что-то не так, что он раб бюрократической машины, но вторая, великая натура его уничтожена непрерывными сделками с совестью.

Иногда я даже жалел этих бездушных, черствых бюрократов: вы же когда-то были восторженными студентами, мечтавшими изменить мир, служить добру. Вы чувствовали радостный подъем, прилив сил, страсть, но продали душу чудовищу!

Перспектива пройти заводскую лестницу меня больше не увлекала. Я не видел возможностей для развития, работа представлялась мне топтанием на месте. Даже внешне все выглядело предельно уныло. Стройплощадка длиной в полкилометра утопала в жидкой рыже-черной грязи. Сколько бы мы ни сыпали в колеи щебенки, бутового камня, все это бесследно уходило в пучину. Круглогодичной обувью были резиновые сапоги. Под ногами вечно чавкала липкая жижа. Наверное, была и ясная погода, но мне сейчас кажется, что небо над нашим корпусом постоянно хмурилось и сеялся вечный дождь.

Я, как и все, ходил в сапогах, но в белой рубашке и при галстукe. Грязный туман, копоть от работающей техники были врагами этой белизны. Каких трудов стоило маме отстирывать черноту стройки! Я мечтал, что в будущем, когда разбогатею, куплю семь белых рубашек, по штуке на день. Буду стирать их раз в неделю и утром всегда надевать свежую.

Предложение Горбачева о превращении ВАЗа в центр мирового автомобилестроения свелось к надуванию мыльного пузыря, газетной трескотне. Научно-технический прогресс зависит от многих условий. Какие-то из них, конечно, существовали. Но извращенные отношения людей, чудовищная бюрократическая система управления исключали осуществление хорошей идеи.

Не скажу, какое число людей на ВАЗе знало, что цель недостижима. Но на стройке поддерживался жуткий ажиотаж. Бригады отчаянно соперничали, кто сдаст больше готовых фундаментов под несущие конструкции и технологическое оборудование. В этой гонке делалась масса глупостей. Например, еще на дальних подступах к объектам мы перехватывали друг у друга машины-«мик-серы» с бетоном. Естественно, бетона на стройке от такого «перераспределения» не прибавлялось, больше было только личных рекордов и общей паники.

Помню, моя бригада с опережением графика подготовила циклопическое основание для термоконстантного зала. Сначала мы забетонировали огромную плиту площадью один гектар и толщиной не менее двух метров. Затем на поверхность бетона уложили множество слоев толстых резиновых пластин, которые могут выдержать нагрузку до нескольких тысяч тонн. Поверх резины залили еще одну плиту, на которую оперлись стены и вся коробка здания. Получилось мощное сооружение, способное за счет упругости резины и общей массы плиты гасить колебания внешней среды - сотрясения от проезда автомобилей, поездов и прочей деятельности человека. Я как инженер-механик с удовольствием вникал в тонкости этого объекта, напросился на участие в монтаже сверхмощного кондиционера и других любопытных устройств.

С наступлением холодов мою бригаду бросили в прорыв. Руководство строящегося научно-технического центра поставило зада-

чу к 31 декабря закрыть все проемы огромного корпуса, чтобы можно было подать в него тепло и работать внутри при плюсовой температуре. Одних ворот нужно было установить не менее двадцати.

И вот я веду своих людей на битву с морозом и снегом. Заделываем проемы кирпичной кладкой, забиваем фанерой, утепляем матами из стекловаты. С помощью подъемных кранов навешиваем ворота. Мы рядом с ними - как букашки. Стандартные двери изготавливались размером шесть метров на шесть, а были и увеличенные - девять на девять метров - для доставки крупногабаритного оборудования.

С мотивацией рабочих здесь было еще хуже, чем в цехе. Тяжелые условия работы - холод, вредная пыль от стекловаты - абсолютно не учитывались. Прimitивные респираторы не спасали, глаза слезились, тело чесалось от мельчайших всепроникающих игл. Мой жалкий премиальный фонд составлял, как всегда, несколько десятков рублей на бригаду. Такие премии никого не вдохновляли.

Средством поощрения были доброе слово и отгулы. Права давать дни отдыха у мастеров не было. Я прекрасно понимал, что рискую. Если бы человек напился, набедокурил, попал под машину, меня бы привлекли к уголовной ответственности. Но у меня не было другого средства отблагодарить своих людей, неделями работавших на морозе с этой проклятой стекловатой. Я брал грех на душу и обещал: «Ребята, вот закроем корпус, и дам вам пару дней отдохнуть».

Я чувствовал на себе огромную ответственность. От моего рвения зависело, будут ли работать в тепле сотни и тысячи людей. Сейчас с высоты возраста, знания жизни понимаю, что это задание было издевательством надо мной и бригадой. Глупо было выкладываться, как я, - до конца, до полного истощения нервных и физических сил.

Тридцать первого декабря мы навесили последнее полотно ворот. Задание было выполнено. В корпус подали тепло, и можно было двигаться дальше: монтировать вентиляцию и другие инженерные системы, устанавливать станки. Победа! По старой спортивной привычке, как на соревнованиях, я выжал из себя все, что можно, пришел к финишу, но не испытал особой радости.

Я шел домой, и меня мотало от усталости, словно я встретил Новый год досрочно с большой дозой горячительного. Дома был вынужден сразу лечь в постель: скрутила жуткая боль. Родственникам сказал, что вымотался на работе. Свернулся в калач и пролежал так всю новогоднюю ночь.

Утром вызвали «скорую». Врач определил причину болей: спазмы в желудке на нервной почве. Меня наспиговали уколами, и я еще два дня отлеживался и недели две приходил в себя. Радостный праздник не состоялся.

Думаю, что это в моем характере: вычерпывать себя до дна за идею, без денег и стимулов. Кстати, потом, из-за очередного жуткого перенапряжения, спазмы повторились, но я уже знал, что делать.

Вспоминаю те времена и удивляюсь: как можно было в том аду развивать такую самоотдачу! Я имею в виду не только себя, но, прежде всего, моих кулибиных, которых я мог стимулировать только устной благодарностью да тайным выходным днем. Как могли честные работники годами, всю жизнь терпеть соседство неприкасаемых пьяниц и уловников, практически одинаковую с ними зарплату!

При всей моральной ущербности работы на ВАЗе мне удалось сохранить достоинство. Какая бы ни бушевала ругань на бесчисленных совещаниях, оперативках, планерках, ни один начальник никогда не обратился ко мне на «ты», ни разу я не получил в свой адрес нецензурного слова. Другие мастера похвалиться этим не могли. Возможно, меня уважали и не равняли с другими потому, что я был крепек физически, или чувствовали, что я горд, тверд характером и не потерплю ни малейшего унижения.

Я решил покинуть ВАЗ. Материальными потерями это не грозило. У меня был клуб восточных единоборств, где я, работая только по вечерам, получал раз в десять больше, чем заводской мастер. Но в Тольятти уход с «флагмана советской индустрии» воспринимался как святотатство. Мои родные были в ужасе. Мама и жена повторяли: «Держись за трубу! Держись за трубу!». В их представлении человек, однажды устроившийся на столь солидное предприятие, должен всеми силами держаться за заводскую

трубу-кормилицу и уж во всяком случае не оставлять ее по собственному желанию. Только батя поддержал меня одним-единственным замечанием: «Не нравится на заводе - уходи. На кусок хлеба всегда заработаешь».

Распространенный взгляд на работу как на средство пропитания, нелегкую повинность не предполагает мыслей о высоких материях. Конечно, ВАЗ конца восьмидесятых годов не был средоточием зла. Впоследствии, когда мой опыт расширился, я понял, что это было обычное предприятие, отличавшееся от других только величиной, масштабом производства. Более того, заводов, фабрик, фирм, пронизанных бюрократизмом, с бесчеловечными порядками полно и в западном мире. Миллионы работников каждый день унижают друг друга, подавляют в себе божественное начало.

Представьте, что у начальника управления появился в подчинении начальник отдела, очень талантливый человек, продуктивность которого в десять раз больше. Что сделает начальник управления? Скорее всего, задушит даровитого сотрудника и сделает все, чтобы он не двинулся вверх. Талант и трудолюбие подчиненного - страшная угроза для благополучия начальника, который боится расстаться со своим положением, зарплатой, автомобилем, телефонами, уважением, признанием.

Посмотрите, политика - это бюрократия, социальная сфера - бюрократия, производство, финансы - бюрократия! Она выгрызает в человеческих отношениях все самое доброе. Она не позволяет думать о том, что оставить после себя, что произвести, что сотворить, как сделать свое имя вечным, как помочь людям, улучшить жизнь хотя бы одного человека, а постоянно толкает к тому, чтобы угождать, льстить, подлаживаться к начальникам, работать локтями, ставить подножки, защищаться от нападков соседей-конкурентов, таких же жертв этого ужасного порядка.

И так везде: таланты увядают и побеждает серость. Подонки и негодяи, у которых нет ничего святого, нет уважения к людям, празднуют успех. И успех-то вымороченный, не способный по-настоящему радовать.

Яркий признак иерархической, забюрократизированной структуры - уход от ответственности. Как только неудача - все пытаются свалить вину на смежников: технологи на конструкторов,

конструкторы на технологов, производственники на маркетологов, маркетологи на рекламщиков, рекламщики на сбытовиков, и так до бесконечности.

Никакого конструктивного подхода, логики, здравого смысла, только желание перевести стрелки на соседа. Всю жизнь одно занятие: плюнь на нижнего, толкни ближнего, подсиди верхнего. Эти патологические отношения убивают душу миллионам и миллионам людей. Вслед за нравственным здоровьем страдает и физическое, подступают болезни, преждевременная старость.

В этой структуре нет места людям, у которых какие-то параметры не устраивают систему: возраст, семейное положение, пол, образование. Она ставит цензы, ограничения, сортирует по каким-то таблицам, показателям, тестам, делает из людей биороботов. Пусть юноши или девушки фантастически талантливы и могут быть очень полезны обществу. Иерархическая система живет ради себя. Бюрократия пожирает все вокруг. Она ведет себя как демоническое существо, чья основная задача расти и захватывать новые горизонты.

Первым шагом к великой и счастливой компании моей мечты, который я осознанно сделал, был выход из этой системы. Я решил создать собственную фирму со справедливым, гуманным устройством, без бюрократии. Люди в ней будут работать честно, вдохновенно. Мы начнем творить чудеса, будем делать в сутки в десять, сто раз больше, чем на традиционных предприятиях. Все работники без исключения будут постоянно совершенствоваться и развиваться, шаг за шагом поднимаясь к богоподобию.

Бизнес привлек меня прежде всего тем, что позволял создать предприятие в полном соответствии с моими взглядами. Я видел его как круг единомышленников, друзей, увлеченно делающих одно общее дело. Минимум формализма, максимум добрых, товарищеских отношений.

Предпринимательская жилка у меня была. Еще до армии я вынашивал план сделать бизнес на тюльпанах. На краснодарском рынке однажды разговорился с пожилой женщиной, торговавшей цветами. Потом побывал на ее плантациях в станице Афипской, и мы договорились, что она раскроет мне все секреты, а я помогу ей наладить сбыт тюльпанов в Тольятти. Выращивать цветы я соби-

рался в Федоровке, где жили мои дедушка с бабушкой, и уже сконструировал теплицу с отоплением и освещением. Но тут разболелся дед, израненный на двух войнах, и затею пришлось отложить.

...Моя последняя смена на заводе закончилась ночью. Сияли звезды, было свежо. Я бодро шагал домой и думал, чем я займусь. В то время главной формой новой экономики были кооперативы. Я решил: открою кооператив.

Это был прыжок в неизвестность. Я, инженер-механик, хорошо знал, как устроены машины, как обрабатывается металл. Но совершенно не представлял механизмы предпринимательства, финансов, юриспруденции, власти. В то время, в начале девяностых годов, в Тольятти не было ни одного учебника по бизнесу, не было ни одного учителя, ни одного человека, который дал бы элементарный совет, как создать и запустить кооператив. Никто из моих родственников, друзей, знакомых не знал, что такое бизнес, что такое деньги. Объем новых знаний, который нужно было усвоить, казался мне столь большим, что я отвел на это пять лет.

Еще не сделав и шага по предпринимательскому пути, я решил, что никогда не буду заниматься бизнесом, связанным с бюджетными деньгами, никогда не буду бороться за ценности, созданные трудом предыдущих поколений, к примеру, за цветные металлы, газ или нефть.

Я сильный боец и, если нужно, могу добиться всего, чего захочу. С моим темпераментом и искусством общения я мог бы без труда овладеть частью государственных сокровищ. Но мне противна роль ловкача, подхалима, льстеца. Не могу вступать в корыстные отношения с «нужными людьми». Не желаю отбирать последние копейки у стариков и других соотечественников, лишенных элементарных социальных благ. Я выбрал иное: делать добрые дела, претворять в жизнь гуманные намерения и строить великую компанию. С тех пор прошло немало лет, но я ни разу не пожалел о своем решении.

А деньги, которые ловкие ребята выручают, продавая нефть, газ, лес, никогда не принесут счастья. Сколько ты причинил зла другим людям, столько вернется тебе и твоим детям. Это - непреложная истина, вечный закон. В последующие годы я увидел настоящие трагедии предпринимателей, которые дорвались до лег-

ких денег и были жестоко наказаны. Они попали в ад бесцельного, животного существования, весь смысл которого - еда, питье, игрушки для взрослых и прочая обмайчивая мишура «богатой жизни». Алкоголизм, тюрьма, преждевременная смерть - ступени и финиш этого бредового бытия.

Кооператив мы назвали «Пландем», то есть «Планируем делать миллионы». В штате его было лишь несколько человек. Поначалу у нас не было ни помещений, ни автомобилей, ни миллионов. Но была фантастически интересная жизнь.

Мы были первыми и единственными, кто на территории бывшего Советского Союза конструировал и выпускал комплекты оборудования для производства картофельных чипсов. Наша научно-производственная фирма жила скорее по законам семьи, чем учреждения или фабрики. Я как руководитель «Пландема» почти не издавал приказов, инструкций, официальных распоряжений. На планерках мы не вели протоколов. Основой отношений были взаимопонимание, доверие, вера в лучшие черты человека.

Мы плодотворно работали, и с каждым днем распрямлялись, расцветали наши души, наполнялись счастьем и радостью. Мне казалось, что я нашел ключ к созданию идеального предприятия. Я думал, что лидеру достаточно не чиниться, быть неизменно справедливым, демократичным и простым, относиться к сотрудникам как к друзьям, и атмосфера дружелюбия автоматически распространится по всей компании.

До определенного момента так и было. Но вот маленький кооператив вырос в научно-производственное предприятие «Дока-пицца», которое быстро превратилось в мощную промышленную группу во главе с машиностроительными заводами «Дока-хлеб». Намерение делать миллионы стало реальностью: месячный оборот компании составлял десятки миллионов долларов. Это был серьезный успех. Спрос на нашу продукцию - оборудование для малого бизнеса - рос с каждым днем. О нас заговорили не только в родном Тольятти, но и в самых дальних уголках России.

Остались позади голодные дни, бессонные ночи, проведенные над чертежами. Позади бдения в слесарных мастерских, когда мы в промасленных робах корпели над опытными образцами. Мечта

бывшего мастера ВАЗа сбывлась: я - владелец и руководитель крупного предприятия, на котором трудятся тысячи людей. На поиск их потрачено огромное количество 'времени, сил и средств. Это лучшие из лучших - конструкторы, технологи, рабочие, финансисты, сбытовики...

В то время я верил, что решу проблему бюрократизации силой личного примера. На ВАЗе в руководителях ходят люди старой формации, их уже не исправить. Если я покажу образцы демократичности, справедливости, человеколюбия, дисциплины, то все другие управленцы компании, молодежь выстроятся под меня.

Вот в каком режиме трудились мы во время запуска производства в Оренбурге. Мы выезжали в этот город с вечера, чтобы к началу рабочего дня быть на заводе и провести утреннее совещание.

В десять вечера за мной заезжает мой спутник, Сергей Блинов. Ночь, зима в самом разгаре, мороз тридцать градусов. Метеорологи обещают дальнейшее понижение температуры и штормовой ветер. Впереди - шестьсот пятьдесят километров пути по сугробам и гололеду. Мы надеемся на удачу, на то, что машина, «Жигули» шестой модели, не подведет. Риск существовал. Трасса была незагруженная. Если бы, не дай бог, сломалась машина, нам пришлось бы столь же туго в безлюдной степи, как ямщику из песни. К тому же тогда в двух местах между Тольятти и Оренбургом были трудные участки - по двадцать-тридцать километров малопроезжей грунтовой дороги.

Ведем машину по очереди, по два часа. Каждому хочется взять больше нагрузки. Если один засыпает, другой старается порулить подольше. Проснувшийся обижается: почему не разбудил, ведь договорились меняться через два часа!

Ночь, пурга, крошечная тьма. В лучах фар - ледяная крупа. Боковые стекла подернулись морозным узором. На десятки, сотни километров вокруг - ни души. То тут, то та>1 дорогу пересекают снежные косы. Разгоняешься как можно больше и таранишь снежную преграду. Переживаешь: пройдет, не пройдет. Расслабляешься, когда чувствуешь, что под колесами снова твердая поверхность, пусть даже гололед. Сергей от нечего делать подсчитал: между Тольятти и Оренбургом больше шестидесяти сугробов, в среднем один на десять километров.

Однажды попалась особенно широкая коса. С ходу машина не смогла ее пробить и увязла в снегу. Надо выходить на мороз, толкать наше транспортное средство; У нас с собой ни валенок, ни рукавиц: едем на производственное совещание, одеты по-городскому. Выбираемся из салона, оставив включенной первую скорость. Колеса беспомощно прокручиваются в снежной каше, но и то хорошо. Мы, два дюжих мужика, налегаем сзади.

Уперлись, скользя ногами, но машина продвинулась вперед только на какие-то несчастные сантиметры. Сонливость как рукой сняло. Перспектива провести остаток ночи в сугробе делает нас изобретательными. Поочередно включая задний ход и первую передачу, мечемся от передних колес к задним и толкаем машину враскачку. С каждым разом колея в снегу становится все длиннее. Наконец, на очередной счет «Раз, два - взяли!» автомобиль выкатывается на асфальт и движется самостоятельно. Ура! Наша взяла!

На ходу вваливаемся в салон, пьяные от счастья. Руки и щеки горят, в ботинках снег, перчатки промокли, каждый упал по несколько раз, но настроение отличное. Мы прорвались, у нас все получается!

На завод приезжаем часам к шести. Мысли нет о том, чтобы отдохнуть, поспать час-другой. Усталости не чувствуем. Желание одно - продвинуть дело. Быстро принимаем душ, бреемся и направляемся к директору, Александру Анатольевичу Давыдову. Он с раннего утра на посту и встречает нас своей прекрасной улыбкой. Работать с ним - одно удовольствие. Это добрый, жизнерадостный человек, большой оптимист, знаток машиностроительного производства. Делаем гору дел: обсуждаем разработки конструкторов, предложения технологов, согласовываем замены комплектующих. Специалисты тут же вносят изменения в документацию. В цехе делаем образцы в металле. То, что раньше занимало недели и месяцы, теперь происходит за часы.

Вечером выезжаем домой. Наши следы на дороге замело, и все начинается сначала, включая форсирование снежных преград методом раскачки. Глубокой ночью приезжаем домой. Два-три часа сна, душ, и мы снова на работе.

Точно так же мы ездили не только в Оренбург, но и в другие дальние города. Никогда даже в голову не приходило, что мы мало

спим, что мы - крупные руководители и могли бы взять шофера, купить более комфортабельную машину.

Я вовсе не аскет. Не собираюсь поэтизировать страдания, лишения и самопожертвование. Наоборот, я очень высоко ценю умение радоваться жизни в любых, даже очень трудных обстоятельствах. Как бы ни гудело и припекало трудовое пламя, мы находили время для отдыха. Часто большой компанией отправлялись на Волгу, на одну из турбаз, где за беседами, танцами, песнями съедали центнеры ароматных шашлыков.

У нас работал поваром-технологом Михаил Жеребцов - замечательный человек, душа компании. Он так хорошо, так разнообразно готовил это блюдо, что я уже в шутку останавливал его: «Миша, пощади, не надо так стараться, объединимся!». Эти пикники давали нам огромный заряд добрых эмоций, позитивной энергии. Ничто так не объединяет команду, как дружба, отдых, неформальное общение.

Как-то раз я попарился в деревенской бане на берегу Волги и получил огромное удовольствие и от самой процедуры, и от общения с природой. Я подумал: а что если сделать плавучую баню, чтобы париться и отдыхать у самых лучших, самых красивых берегов?

Осуществить эту идею оказалось довольно просто. Мы приобрели несколько военных понтонов, благо, стоили они недорого, и сварили из них огромный плот. Сверху сделали сплошной настил из толстых сосновых досок и поставили просторную русскую баню - красивый сруб, бревнышко к бревнышку. Рядом оборудовали площадку для солнечных ванн, поставили столики под открытым небом для теплой погоды и мангал. А в комнате отдыха, больше похожей на зал, разместили огромный стол, как в рыцарских замках. За ним свободно усаживалось человек тридцать. Кругом - пахучее светлое дерево, дышащее первозданной чистотой.

Плавучий корпоративный центр отдыха оказался необычайно легким на ходу. За несколько часов до сбора нашей компании знакомые тренеры или мотористы подцепляли сооружение к катеру и буксировали в какое-нибудь особенно красивое место, в залив, где ветви деревьев свисают в воду, где белый нетронутый песок, птичьи песни. Там его привязывали или ставили на якорь, а затем на катерах доставлялся экипаж.

С первых минут мы наслаждались жизнью. Стол уже был готов: арбузы, дыни, разные фрукты и овощи. Михаил Жеребцов разжигал мангал и готовил свой фирменный шашлык на пряных травах, заваривал ароматный чай. Гвоздем программы, конечно, была баня. Выскочишь из парилки и прямо с борта бросаешься в прохладную и мягкую волжскую воду. Это был пик восторга. Мы резвились, как сильные, ловкие, жизнерадостные морские животные. Остальные занятия тоже были вроде бы незатейливые. Мы загорали, любовались природой, мечтали, шутили, смеялись, пели песни. Но как много давали эти часы!

Еще во времена моего дебюта в команде КВН автозавода я пришел к мысли, что юмор и смех нельзя выносить за скобки внутренней жизни компании. Наоборот, надо дать им постоянное место. Дружеские шутки - это особый, очень добрый вид творчества, к которому тяготеют наши души. Без них невозможно создать теплую, приятную атмосферу. Мы и на работе не лезли в карман за острым словцом, а уж на отдыхе просто купались в юморе.

Еще одно средство единения душ - хоровое пение. Кульминацией наших посиделок были любимые песни. Раздолье великой реки, задумчивые Жигули, бескрайние заволжские дали определяли выбор - протяжные народные песни. Но наступала минута, когда мы заводили что-нибудь веселое, озорное. Гвоздем вечера была «Смуглянка» из кинофильма «В бой идут одни «старики».

Помню, как мои сподвижники рассаживались за столом: Людмила Теплова, Юрий Сексяев, Александр Коновалов, Петр Опря, Юрий Овелько... Перед глазами их светлые, одухотворенные лица. Мощное многоголосье поднимает нас, делает сильнее, благороднее. Чувствую, как с чистой, волнующей песней растет и вибрирует душа нашего сообщества.

Для отдыха на воде мы купили пару гидроциклов. В Тольятти таких машин еще ни у кого не было, и нас обуревало желание испытать их. Была поздняя осень, с Волги веяло ледяным холодом. Мы спохватились, что одновременно не приобрели специальные гидрокостюмы. Но нетерпение было так велико, что позаимствовали непромокаемые куртки и штаны у ребят-гребцов. Надев несколько таких одежек, мы понеслись по тихой предзимней реке.

Мощь моторов, наша молодая удаль, озорство быстро сделали забаву опасной. Мы начали соревноваться, кто ловчее, картиннее

поставит гидроцикл свечой. На полной скорости закладывали такие виражи, что машина ложилась набок и летела, потеряв управление, под действием центробежной Силы. Вода шуток не любит. Самые мирные лодки и катера при быстром движении превращаются во всеразрушающих монстров, остановить которые невозможно. Гонки закончились столкновением гидроциклов - один врезался в борт другого. К счастью, никто не пострадал, но обе машины уже не подлежали ремонту.

На зиму наше плавсредство ставилось на прикол около гребной базы. С наступлением холодов оно вмерзало в лед. Рядом с ним мы делали большую прорубь. Баня в сочетании с прорубью становилась еще большим удовольствием и ресурсом здоровья. Прыгнешь, распаренный, в ледяную купель - миллионы волшебных игл вонзаются в кожу. Это входит в тело фантастическая энергия холода. Ты можешь мощным рывком, как дельфин, выброститься из воды. Тебя распирают могучие силы, переполняют радость, энтузиазм. После этого можно сутками работать, не зная усталости.

Но извечный враг не оставлял меня в покое. Как только персонал компании перевалил за тысячу человек, я с ужасом обнаружил, что моя группа энтузиастов: Сексяев, Коновалов, Розов, Баранке-вич, Скорляков, Блинов, - растворяется в общей массе. Мы, кучка идеалистов, основателей - тех, кто по-настоящему делает дело, остались на своих местах, но на каждого из нас уже приходилось по сотне бюрократов, интриганов.

И вот, попав на Олимп, я почувствовал разочарование и боль. Вдруг я обнаружил, что мне не хочется приходить в наш большой шикарный офис, штат которого составлял уже более трехсот человек, не хочется проводить совещания, быть в гуще событий и даже просто общаться со своими работниками. Я достиг большой высоты, но у меня на ней болезненно сжалось сердце.

Я начал разбираться в своих чувствах. Со времен спортивной юности я привык к самоанализу, научился изучать, препарировать себя, даже если это очень неприятно.

Я пристально огляделся вокруг и ужаснулся. Я увидел, что все наше здание оплел бюрократический спрут. Мерзкие щупальца его проникли во все кабинеты, во все отделы нашей светлой, доброй компании. Я увидел, что люди, работающие в центральном офисе, поглощены интригами, занимаются бюрократической во-

локитой. Я прочитал в их глазах страх за принятие решений, обнаружил ложь, которую они распространяли, разгадал театральную игру, придворные расшаркиванка и льстивые речи, которые обжигали мои уши, ранили сердце.

Стоп, сказал я себе. Ведь это ты создал компанию. Ты - владелец, ты - лидер, стопроцентный руководитель, ты - главный конструктор, вдохновитель и идеолог.

Ты уже решил, что создал лучший коллектив в мире. И как получилось, что на какой-то стадии твои люди в офисе перестали концентрировать волю и силы на главном деле. Они перенесли внимание на должности и зарплату, погрязли в склоках и интригах. По законам братства и кровного родства продолжает жить лишь старая гвардия, прошедшая со мной огонь, воду и медные трубы. Но это всего шесть-семь человек. Новые люди, приходящие в компанию, подчиняются бюрократическим канонам.

Я нашел причину в том, что физически не могу лично управлять сразу тремя тысячами людей. Я реально руковожу только десятью, пятнадцатью высшими менеджерами. В свою очередь, их власть распространяется на среднее звено, и т.д. Я не имею возможности прямо влиять на все звенья управленческой цепочки, не могу дойти до каждого человека в многочисленных отделах и, тем более, в наших филиалах, разбросанных по городам. Руководители их превратились в удельных князьков, которые творят все, что им заблагорассудится.

И все это возникло тогда, когда мы, единомышленники, потеряли возможность общаться с низами компании. С появлением четвертого или пятого уровня управления ты уже не в состоянии охватить всю картину жизни предприятия и принимаешь решения на основании докладов, отчетов и аналитических записок, а на этажах управления уже идут подковерные схватки за деньги и власть.

Вывод я сделал такой: дело портят человеческие слабости. Чтобы построить суперкомпанию, нужно найти как можно больше сильных, талантливых, умных, честных соратников. «Итак, - сказал я себе, - не стану тратить заработанные деньги на то, что есть у многих предпринимателей: заводы, пароходы, склады, грузовики. Буду вкладывать их в поиск лучших людей - потенциальных организаторов, менеджеров, директоров».

Ни стены, ни новейшее оборудование, ни лучшие компьютеры не определяют победу компании. Успех в бизнесе приносят сила, энтузиазм, дух людей, их полет и дерзание, открытость и доверие, честное, доброе отношение к делу. Я посчитал, что, будь у меня не единицы, а сотни, тысячи сподвижников, никакая бюрократизация нам не грозила бы.

В любом деле важна система, которая работает как часы, с неизменно хорошим результатом. Я в то время очень верил во всемогущество ученых мужей и надеялся, что наибольшие плоды принесет научный подход.

Мои помощники обзвонили несколько НИИ и вузов и выяснили, что самые большие исследования и разработки в области психологии и управления ведутся в Ленинградском университете. Я связался с заведующим кафедрой психологии Сергеем Малычевым, и мы быстро друг друга поняли: ученые и специалисты могут и должны помочь молодому предпринимателю завоевать мир.

Я поставил перед психологами точную задачу: выделить самых талантливых ребят из всей молодежи Тольятти. Ученые запросили кругленькую сумму на создание тестов и анкет и оплату работы бригады специалистов. Мы должны были предоставить им помещения и купить несколько компьютеров. В то время персональные ЭВМ были большой редкостью и дорогим удовольствием. В нашей компании их еще не было. Но я готов был снять с себя последнюю рубашку, чтобы решить грандиозную задачу - протестировать всех юношей города. Я был уверен, что делаю самую выгодную инвестицию: в кадры, командиров, в мое блистательное войско.

Я чувствовал себя победителем, гордился своей прозорливостью. Пока другие предприниматели борются за обыкновенное железо - краны, балки и станки, я заберу себе все золото, все алмазы, которые еще не прошли огранку, не блестят и поэтому никому не видны. Но я найду их и сделаю мощный рывок. Сильные управленцы - основной ресурс моего бизнеса.

Полтора месяца я жил в нетерпении: когда же, когда мы начнем просеивать молодежь, выбирать лучших? Я записал телевизионный ролик с обращением к ребятам Тольятти: «Дорогие друзья! Мы ищем хороших, открытых молодых людей с задатками организаторов. Если вы не боитесь работы, хотите достичь больших целей,

то приходите к нам, будем рады!». Подобное объявление разместил в местной газете, сделал заявление по радио. Для приема добровольцев мы сняли два офиса: один - в политехническом институте, другой - в центре труда и занятости.

Наконец час пробил. Сергей прилетел с командой из трех человек. Я с благоговением смотрел на привезенные ими программы, анкеты, тесты.

Я тогда еще не знал, что истинная цена этого багажа близка к нулю, что ведущие западные фирмы по рекрутированию кадров к тому времени уже давно отказались от тестов, что компьютерные программы, якобы написанные специально для нас, были аналогами устаревших и примитивных иностранных образцов.

Единственный достоверный метод выявления потенциальных лидеров - наблюдение за людьми в течение нескольких лет. Это очень дорогое удовольствие. Подбор кадров - это серьезный бизнес с филиалами по всему миру. За кандидатуру директора торгового дома «Довгань», иностранца, компания заплатила рекрутинговому агентству шестьдесят тысяч долларов. И это вовсе не рекорд. Бывает, на Западе за поиск кандидатов на посты топ-менеджеров платят миллионы долларов.

Тогда я все же предупредил Сергея Малычева: «Коллектив, команда - это моя жизнь, люди - самое дорогое, добрые отношения - самое главное. Пусть лучше что-нибудь не получится, но только не навредите!». Мы сидели в холле гостиницы. Я смотрел ему в глаза, и он уверил меня, что вреда нашей компании не нанесет. «Хорошо, - успокоился я. - Затея с поиском лучших людей несколько дороговата, но ничего, выдержим. Зато будем первыми!»

Реклама сделала свое дело. Две точки работали с утра до ночи. Слово «тест» тогда действовало магически. Сотни вопросов, выявляющих интеллектуальные и организаторские способности, тип характера - сангвиник, холерик и прочее... Я был на седьмом небе, считал, что опередил время и всех предпринимателей мира.

Психологи перебрали больше трех тысяч претендентов с высшим образованием, используя мощную систему отбора со своей рекламой, офисами, тестами, компьютерами, анкетами, специалистами, и предложили мне двух суперменов. Но дальше начались события, поколебавшие мою веру в подрядчиков-ученых.

Первый супермен отверг нас. Это был очень амбициозный парень. Наша компания показалась ему мала. Он действительно что-то мог и впоследствии мелькал на горизонте городского бизнеса, но не выше. Второй принял мое предложение. Я сразу командировал его в московский офис, чтобы он взял быка за рога. Но уже через неделю его пришлось уволить, потому что он оказался редкостным негодяем и ничтожеством. Вот таких людей отобрали психологи из трех тысяч тольяттинцев!

Но самое страшное случилось позже. Психологи предложили провести у нас трехдневный тренинг с «полным погружением». Я слабо представлял, что такое «полное погружение», но еще раз попросил: «Только не навредите!».

Для моей команды, не знавшей ни выходных, ни праздников, было удивительно отвлечься от работы на той дня. То один, то другой приходил с возражениями: я занят тем-то и тем-то, не могу, не получится... Мы нашли компромисс - устроить тренинг в конце недели, с пятницы по воскресенье, выехав на турбазу.

Я не мог остаться на тренинг, поскольку должен был улететь в командировку, отменить которую было невозможно. А мои соратники, принимая все за чистую монету, с азартом взялись за упражнения.

«Полное погружение» заключалось в том, чтобы довести людей до стресса, полностью раздавить, унижить, уничтожить. За три дня психологи достигли этих идиотских целей. Наверное, я, если бы не уехал, остановил этот бред. Я тогда ничего еще не знал о психологии управления, о тонкостях отношений в коллективе, но хватило бы интуиции, рабоче-крестьянской сметки, чтобы сказать: так делать нельзя!

В понедельник в семь утра я уже был на работе. И тут началось. Заходит один работник, назовем его Васильев, и заявляет: «Я прикончу Федорова, он негодяй и подонок!». У меня глаза на лоб полезли. Только он вышел, стучится Федоров: «Больше не могу здесь работать! Ненавижу Васильева, терпеть не могу Смирнова. Буду увольняться!». Я в шоке. Приходит следующий и кладет на стол заявление об увольнении...

В это время звонит кто-то из психологов и сообщает: «Ваш работник Смирнов склонен к суициду, вы за ним присмотрите, чтоб беды не вышло!». Затем появляется сам Смирнов в абсолютно не-

вменяемом состоянии, издерганный, измученный, словно и в самом деле способный совершить нехорошее дело. И все остальные работники приехали с тренинга злые, заведенные.

Я был в ужасе: горе-специалисты под видом помощи за три дня разрушили все, что я создавал годами, сделали больно моим друзьям, вывернули наружу самое плохое, низменное. Офис превратился в поле боя враждующих сторон. Прошли годы, но я не могу без содрогания вспоминать эту историю.

После нее я стал весьма осторожно относиться к ученым, работающим в области человеческих отношений, а тесты и механический подход к подбору кадров просто возненавидел. Я понял, что жизнь намного умней теории. Нельзя полностью смоделировать то, что каждый день 'троеисходит в офисе, цехе, на транспорте, в охране.

Как можно разделить людей по категориям? Как можно предугадать поступки? Бог создал нас совершенно разными. Каждый человек - безбрежный океан, который даже в течение одного дня меняется сотню, тысячу раз. Каждый приходит на работу со своим настроением, переживает стрессы, взлеты, падения. Одна личность взаимодействует с другой, также подверженной постоянным изменениям.

Кто может вывести какие-то закономерности? Как можно смоделировать поведение множества божественных созданий, вычертить верные графики, составить непогрешимые таблицы? Уверен, что многие психологи просто тешат себя иллюзиями, а предприниматели, полагающиеся на них, совершают большую ошибку.

Так у меня состоялось первое знакомство с наукой психологией. После этого я много работал с крупными учеными и специалистами в этой области, немало у них почерпнул, уже зная о том, где пределы их компетенции. Благодаря их урокам, я со скепсисом отношусь ко всем, кто учит нас жизни, управлению людьми, не построив ни одного завода, не создав ни одной компании.

Примерно в то же время меня увлекла еще одна идея, которая ныне вызывает лишь улыбку. Я подумал, что если пригласить к нам иностранных менеджеров, то их знания и колоссальный опыт в бизнесе произведут переворот в нашей компании. Я тогда был уве-

рен, что любой американец или житель Западной Европы, где рыночным отношениям сотни лет, понимает в бизнесе больше, чем любой наш новоявленный предприниматель. С иностранцами я уж точно обойду всех конкурентов!

Благо, у меня в Америке были друзья, **известные** предприниматели, и среди них Джон Шиннарде, владелец предприятий по выпуску полиграфического оборудования и меценат, покровитель американского футбола. Он питал теплые чувства к нашей стране и поставил восьмицветную печатную машину, скорее всего, первую в СНГ.

У него работали два парня, Стив и Чарли, мои ровесники, выпускники университета, хорошо знавшие русский язык. Однажды, приехав к ним в гости, я не нашел ничего /гучшего, чем напоить этих мальчишек и взять с них слово лететь со мной в Тольятти, на работу. Так в нашей компании появились два профессиональных западных менеджера.

Увы, оказавшись в совершенно новых условиях, в стране, где все непредсказуемо, бравые ковбои просто растерялись. В головах у них то и дело происходило короткое замыкание. В Америке они жили в рамках абсолютного закона, привыкли к стабильности, размеренности, когда решения принимаются в течение месяца и выполняются десятилетиями, где абсолютно ясно, что делать и как. В России же еще не было права в западном понимании. У нас любые правила запросто нарушались, любой процесс можно было ускорить, если знать, кого и как попросить. Для бедных моих иностранных менеджеров все это было глубочайшим потрясением. Я и переживал за них, и забавлялся, глядя на их ошарашенные физиономии.

Запал на познание российской действительности кончился у них через пять месяцев. Расставание с милыми американцами совпало со свадьбой Юрия Овелько. Мы тогда вкладчину сняли турбазу, и за свадебным столом Стив под гитару спел на английском языке одну из наших любимых песен - «Вчера» из репертуара «Биттлз». Он пел здорово, проникновенно, и все мы заслушались. «Слава Богу, что эти ребята хоть песню могут по-английски спеть, и то хорошо!» - подумал я.

Контракт с американцами не принес ничего, кроме приятной мысли, что я оказался первым частным предпринимателем в Тольятти, кто нанял иностранных менеджеров. Оставалось признать, что бизнес в России успешно могут делать лишь сами русские. Слишком велика специфика, очень рваный ритм жизни, чересчур много непонятого для граждан развитых стран, не лезет в западные ворота наша вороватая, хулиганско-восточная и все еще рабская психология, непонятная людям, живущим в совершенно другом мире.

После этого эксперимента я на какое-то время перестал рассчитывать на заморских специалистов, но поиск способных менеджеров внутри страны продолжил с удвоенной силой. Я убедился, что большую, мощную компанию на кадровых ресурсах отдельного региона создать невозможно. Тогда я вычислил, что один управленец высшего уровня приходится в среднем на сто тысяч человек. Неудивительно, что в Тольятти с его восьмисоттысячным населением я не нашел необходимого числа кандидатов в мое войско.

Полеом поиска светлых людей должна быть вся страна. В середине 1995 года мы как раз переезжали в Москву. Я разворачивал всероссийскую программу выпуска и реализации продуктов защищенного качества. Основную часть ресурсов я направил на отбор и подготовку кадров.

Мы создали совершенную систему выявления молодежи с задатками крупных организаторов, бизнес-лидеров будущего. Как водится, начали с рекламных объявлений. На первое же мое телевизионное обращение, в котором я заявил, что мне нужны честолюбивые, сильные люди, которые ходят изменить мир, отозвалась тысяча человек. У входа в офис вытянулась огромная очередь. А впереди были ролики на радио, сообщения в газетах, плакаты в вагонах метро. Многочисленные соискатели могли просто заблокировать работу офиса.

Мы срочно сняли отдельное помещение, в которое переместилась специальная кадровая группа. Возглавил эту масштабную работу начальник управления кадров Михаил Иванович Степанов, опытный специалист, для которого душа человека - открытая книга.

Представьте его нагрузку: каждый день, включая субботу и воскресенье, Михаил Иванович проводил от 150 до 300 собеседований. И так на протяжении четырнадцати месяцев,

Ребят, прошедших фильтр Михаила Ивановича, ожидал разговор со мной. Обычно я уделял им время в конце рабочего дня - в 23.30 или после полуночи. Я любил эти беседы со «звездочками», которые, как правило, имели страстное желание работать в нашей компании.

Мы тогда впервые в стране выдвинули лозунг «Покупайте российское!», развернули программу помощи отечественным производителям. Наши действия приобрели огромную популярность. Нередко к нам приходили ребята, сделавшие блестящую карьеру в иностранных компаниях, и их не пугала заведомо меньшая начальная зарплата.

Я пытался разглядеть в очередном соискателе лидерские черты. Масштаб амбиций и силу духа определял, расспрашивая о мечтах и планах, о готовности чем-то пожертвовать ради большой цели, о том, кем он видит себя через десять-пятнадцать лет.

Те, кто мечтал о положении рантье, о владении маленькими уютными «свечными заводиками», о спокойной, безмятежной жизни, не проходили через мое сито. Я выделял пассионариев, способных плыть против течения, действовать наперекор обстоятельствам и заряженных на большую победу.

Еще во времена занятий спортом я научился с первого взгляда определять сильных, волевых ребят, и в дальнейшем развил эту способность. Осанка, блеск глаз, тембр голоса, мимика, жесты говорят мне порой даже больше, чем слова собеседника.

Мое одобрение еще не означало приема на работу. Отобранных кандидатов мы направляли в нашу двухнедельную школу менеджеров. Это было специфическое учебное заведение. В нем не только учили, но и испытывали учащихся, проверяли их на прочность. С восьми утра ребята слушали лекции, участвовали в деловых играх, писали рефераты. А по вечерам и ночам их направляли на разные авральные работы - чаще всего разгружать или загружать фуры на складах компании.

Сверхнагрузки, дефицит времени на отдых создавались преднамеренно. Именно в таких условиях проявлялись характеры уп-

руководителей и делались выводы о пригодности человека для работы в нашей компании. Руководил школой и создавал эти суровые испытания Юрий Коротков, бывший десантник, полковник, необычайно энергичный человек, который мог работать круглосуточно.

После этой школы у ребят было еще одно собеседование со мной, после которого принималось окончательное решение об их приеме в штат. Как правило, к нам попадали сильные, яркие, порядочные менеджеры. Тогда я был абсолютно уверен, что бюрократизация больше не коснется нашей компании.

Многие сотни лучших из лучших, смелые, горячие сердца создавали чудо. Каждый день происходили приятные события: выпущены новые продукты, к нам присоединились очередные заводы и фабрики, предприятия оптовой торговли. За год было выпущено более пятисот товаров - фактически весь набор продуктов питания повседневного спроса и многие деликатесы. В наше содружество вошло 116 предприятий пищевой индустрии, которые согласились взять высокий стандарт качества и осуществлять невиданный по масштабам проект. Мы были завалены благодарностями со всех концов страны. В наших офисах царил невероятный, фантастический подъем.

Но под грохот фанфар, под победные марши невидимая ржавчина бюрократизации незаметно, микрон за микроном, вновь проникала в наши отношения. Мы создали самую лучшую систему отбора кадров, мы создали самую жесткую, самую эффективную школу управленцев. Мы собрали сотни энергичных, умелых, честных, светлых людей. Почему же ложь, интриги, показуха все же проникают в нашу команду?

Значит, причина не только в подборе и подготовке людей. Я начал искать корень зла в организации производства, структуре бизнеса. Допустим, я выдвигаю привлекательную идею. Как правило, родоначальники любого бизнеса - это энтузиасты, романтики, большие дети, которые хотят изменить мир к лучшему. Затем этой идеей зажигаются ближайшие соратники. Они состоят с лидером чаще всего в неформальных, а то и просто в дружеских отношениях. Почвы для бюрократизации в ближнем окружении нет. Но она возникает по мере роста коллектива, с возникновением иерархической лестницы.

Не шуткой, а горькой правдой является тезис английского ученого-юмориста Сирила Паркинсона о том, что как только любая структура достигает численности в* тысячу человек, она начинает работать сама на себя. Я в этом убеждался не раз и не два. Крючкотворцы, бюрократы, чиновники от бизнеса на этажах управления берут власть в свои руки. Романтики не выдерживают конкуренции с людьми, которые думают только об одном: как пробраться быстрее к власти, как растолкать локтями окружающих, как сплести изощренную интригу, втереть очки, уклониться от ответственности.

Идет неравноправное, нечестное соревнование. Настоящие, большие люди, энтузиасты думают о том, как произвести новый продукт, новую услугу, как сделать жизнь интересней, светлей, как наполнить ее добром и созиданием. Бюрократы, крючкотворцы думают о том, как пробраться к рычагам управления, как захватить больше денег, как сделать так, чтобы выглядеть в глазах руководителей болеющими за дело, но в то же время взвалить ответственность на другого. Стоит честному работнику допустить ошибку, как этим немедленно воспользуются бюрократы. Несчастливого немедленно утопят в болоте бюрократических интриг.

Чем бы ни занималась большая группа людей - бизнесом, политикой, государственным или местным управлением, по неписаным законам ушедшего индустриального века выигрывают бюрократы, светлые люди терпят поражение. Скрытые негодяи, подлецы, чинодралы всегда обходят конкурентов, умело топят их, выставляют слабыми, неумными людьми, потому что честные руководители не уходят от ответственности, открыто признают свои ошибки, не боятся падать и подниматься. Они заняты созидательной работой, отмахиваются от бюрократических интриг и не замечают того, что сосед, вместо того, чтобы так же, как они, созидать, роет яму ближнему. Порочная система ломает людям крылья, наносит колоссальный вред. Словно монстр, она пожирает сотни миллионов человеческих жизней.

Мысли, созвучные моим, я нашел в трудах американского ученого Эдварда Деминга. Он изучал проблемы качества продукции и неожиданно обнаружил, что отношения, которые распространены на подавляющем большинстве предприятий, не только негативно сказываются на качестве товаров и услуг, но и являются гу-

бительными для здоровья и духа работников. Современные предприятия как Запада, так и Востока он назвал «тюрьмой отношений».

Деминг впервые определил, что причиной плохого качества является бюрократизация, отчуждение массы работников от принятия решений, от участия в управлении. Низкое качество - это следствие отношения руководителей к подчиненным как к неодушевленным колесикам и винтикам.

Любопытно, что вначале никто в Соединенных Штатах не обратил внимания на высказывания гениального ученого. Видимо, действовала известная формула, что нет пророка в своем отечестве. Раньше всех его услышали японцы. В начале пятидесятых годов, он прочитал всего семь лекций в Стране восходящего солнца, и этого хватило, чтобы теория Деминга легла в основу японского экономического чуда.

Лео Каллагеорджи, один из руководителей автомобильной компании «Дженерал моторе», рассказывал мне, что первые японские машины, поступившие на американский рынок, напоминали жалкие скорлупки. Воротилы американского и мирового авто-прома от души смеялись над японской техникой. Товары из Японии, как ныне китайские, в плане добротности не воспринимались всерьез.

Но смеяться пришлось недолго. За короткое время японцы подняли качество настолько высоко, что их автомобили и другие товары стали стремительно захватывать американский и другие рынки, несмотря на то, что на островах нет своего металла, нефти и угля, нет ничего, кроме скал и воды.

Для американцев это был настоящий шок. Они потерпели поражение на своем коронном поле автомобилестроения. Руководители автомобильных компаний, эксперты стали изучать японское производство, феномен высокого качества и, к их великому удивлению, обнаружили причастность к нему своего соотечественника Эдварда Деминга.

Ученый сразу получил признание. Он стал почетным профессором многих университетов в мире, был удостоен многих наград. Японское правительство учредило орден Деминга, который вручается предприятиям за достижения в области качества и успе-

хи в бизнесе. Это отличие по важности является вторым после ордена императора.

Но мир разглядел не все стороны¹ японского чуда. Множество людей объясняют его одними совершенными технологиями, не подозревая о переменах в отношениях людей на производстве. В Японии предприниматель, менеджер является вторым отцом для инженеров и рабочих. На предприятиях прививается коллективизм с его главным принципом один за всех, все за одного, поощряется подача предложений по усовершенствованию продукции, оборудования, управления.

Несмотря на локальный японский опыт, система феодального закрепощения людей осталась непоколебимой. Судьба многих открытий похожа. Полтора века назад врачи не знали, что существуют микробы и бактерии, и делали операции нестерильными хирургическими инструментами. Послеоперационные раны перевязывали не стерильными бинтами, а отходами текстильных фабрик, фактически тряпками, подкладывая серую вату. Смертность больных была чрезвычайно большой, до девяноста процентов.

Когда первые исследователи высказали предположение о существовании вредных микроорганизмов, о необходимости соблюдения гигиены, их просто подняли на смех. Их считали шарлатанами, потому что хирурги, светила медицины считали, что их искусные операции - исключительно доброе дело. Они давали клятву Гиппократу, но, зашивая раны нестерильными нитками, пришивали пациентам смерть.

Подход к неочевидным новинкам и сегодня тот же. Управленцы, старые не по возрасту, а по психологии, обходятся с подчиненными, как врачи прошлого с больными. Они пришивают людям духовную смерть и считают, что несут благо. Дескать, наемный персонал имеет рабочие места, получает зарплату, средства к существованию. На самом деле традиционная производственная иерархия - это кладбище человеческих душ, слепая машина, которая превращает людей в рабов.

Что удивительно, огромное число работников воспринимает это насилие как должное. За века и тысячелетия укоренилось представление, что работа - это повинность, долг, необходимость, что будь у людей возможность получать кусок хлеба без труда, они

праздно сидели бы дома, наслаждаясь бездельем. Духовная жизнь прочно ассоциируется с нерабочим временем - вечер с любимыми книгами, театральные спектакли, воскресный поход в церковь и т.д. Это положение зафиксировано, например, в конституции Германии: выходные дни даются немцу для отдыха и духовного развития.

Работа же - источник вольных и невольных грехов. Вы можете добровольно или под нажимом ввести в заблуждение заказчика, делового партнера, преувеличить достоинства продукта, исказить отчетность, скрыть недостатки, брак. Как на крыльях, люди летят на концерт любимого певца, а вовсе не на фабрику.

Но ведь это абсолютно неправильно. Нормальный человек испытывает потребность в деятельности. Он по природе своей должен непрерывно творить, созидать, переживать моря, заявлять о себе рекордами, знаниями, открытиями, прибылями, урожаями, стихами. В этом - истинное счастье людей. Так можно ли унижать их, отводя роль маленького колесика, принудительно крутящегося в большой непонятной машине?

Я долго размышлял над тем, как построить компанию, в которой все были бы счастливы, уверены в завтрашнем дне, которая имела бы иммунитет против бюрократизации. Я решил основать сверхустойчивую структуру, неподвластную кризисам, чтобы она существовала века и тысячелетия - столько же, сколько наша цивилизация.

Огромная масса предпринимателей видит смысл своего дела прежде всего в получении денег, материальных благ. Считаю, что этого мало. Я пришел к выводу, что эта аксиома не может быть опорой компании, рассчитанной на нагрузку тысячелетий. Фундамент должен быть невероятно прочным, прочнее титана, базальта. Таким основанием является человеческий дух.

Духовная суть компании, ответственная за атмосферу творческого, радостного труда, за гуманные, равноправные, благородные отношения, является более важным капиталом, чем деньги. Счастье полной реализации способностей, признание заслуг человека стимулируют больше, чем заработок. Это самые мощные, естественные стимулы, двигающие людьми с доисторических пор. Структура на духовном фундаменте неподвластна колебаниям рынка, финансовым кризисам и даже форсмажорным обстоятельствам.

Естественную цель любого бизнеса - извлечение прибыли - я не отменял. При этом круглая сумма на счете является для меня средством, а не целью. Я всегда говорю: два раза в день не пообедаешь и две пары башмаков не наденешь. Большие деньги были и остаются для меня инструментом добрых дел и, конечно, аргументом моей правоты, объективности взглядов.

Когда я пришел к идее сверхкомпании, все мои прежние мысли, принципы выстроились в стройную систему. Эффект от их применения в одном пакете обещал быть очень большим.

Еще в начале пути в бизнесе я принял решение: строить дело на незанятых площадках, не конкурировать. Поэтому мы с таким рвением создавали уникальные продукты, оборудование, не имеющее аналогов. Они уходили на ура, и мы не тратили ни времени, ни сил на соревнование с конкурентами, потому что их просто не было.

Но каждый раз этот пир имел ограничения во времени. Проходит год, два или три, и начинаешь ощущать, что кто-то дышит тебе в спину, наступает на пятки. Ловкие ребята копировали наши ноу-хау и отхватывали прибыль, которая по праву принадлежала нам. Чтобы создать что-то действительно новое, необходимы дорогие и длительные исследования, трудоемкие опытно-конструкторские работы и т.д. Чтобы повторить чьи-то разработки, обойти патенты, у подражателей уходит намного меньше времени и средств, чем у их настоящих хозяев.

Я никогда не горевал по этому поводу и никогда не судился. Наоборот, я горжусь тем, что наш опыт выпуска отечественных продуктов питания защищенного качества нашел множество последователей. Заметно подтянулась вся отрасль, радикально улучшив упаковку, методы контроля качества и защиты продуктов от подделки. Но вывод, тем не менее, сделал: на одной новизне товара или услуги стабильную, долговечную компанию не создать.

На следующей ступени предпринимательской эволюции мы создавали не товары и услуги, а интеллектуальную собственность. Я увидел, что знаменитые торговые марки «Кока-кола», «Нестле», «Форд», «Сони» стоят намного больше, чем предприятия и другие материальные активы соответствующих компаний. Громкая марка позволяет развертывать производство не только в своей стране,

но и по всему миру. Материальные ценности быстро стареют, изнашиваются. Сегодня вы радуетесь приобретению новой автоматической линии, а через 2-3 года оборудование морально и физически устаревает. При необходимости вы не сможете вернуть и половины вложенных денег.

Торговая марка - это особый вид собственности. Это прежде всего идея, философия. Она дает исключительную возможность объединять лучших ученых, изобретателей, производителей, дистрибьюторов, маркетологов. Это мощный магнит, притягивающий интеллект, энергию, талант, страсть, инвестиции. С каждым годом марка, как хорошее вино, становится все дороже. Владелец ее может развивать успех на многих направлениях и выпускать совершенно разные товары и услуги.

Я создал много известных торговых марок - «Дока», «Довгань», «D.V.V.», «Loovite»... Их возникновение и развитие - таинство. Надежные рецепты отсутствуют. Исследовательские центры, консалтинговые компании не выявили каких-либо общих закономерностей. Это дело интуиции, озарения, его величества случая.

Я решил зарегистрировать марку «Довгань» после того, как увидел ее во сне. Не берусь судить, был ли этот сон результатом работы подсознания или информацией свыше. Но до этого все логические аргументы казались мне недостаточными. Я опасался быть непонятым соотечественниками. Думал, что люди могут принять меня за какого-нибудь тщеславного купчишку. Я предчувствовал бремя ответственности и известности, связанное с маркой-портретом: уже не расслабишься в людном месте, не посидишь просто так в кафе, не сходишь в кино. Однако факт остается фактом - именно яркий, волнующий сон заставил меня забыть опасения, и я стал владельцем первого в России и СНГ персонального бренда, позволившего развернуть огромный бизнес.

Но и самая громкая марка - не абсолютный ключ к успеху. Даже владелец мирового бренда не застрахован от неприятных сюрпризов. Эксплуатирующая марку компания может войти в кризис от внутренних или внешних напряжений и конфликтов.

И вот я поднялся на высшую, третью ступень. На ней стоят лучшие из лучших. Что объединяет такие разные компании, как «Хью-лет Паккард», «Аи Би Эм», «Мацусита Электрик Дэнки», «Хонда»,

«Мэри Кей»? То, что они построены на четких этических принципах. В основе великого успеха всегда лежат душевная чистота, высокая мораль, добрые помыслы, гуманизм и социальная значимость бизнеса.

Духовный, нравственный фундамент великой компании я начал создавать в августе 1998 года, в дни дефолта, самого жестокого экономического кризиса в России. В очередной раз нас ограбило, оставило без гроша правительство, беззащитные политики. Бизнес, от мелкого до самого крупного, был в панике. Ошарашенные, вмиг потерявшие все предприниматели бегали с квадратными глазами по улицам, не понимая, что происходит. Многие, как мародеры на войне, пытались поживиться на обломках рушащихся фирм, банков, в последний момент ухватить как можно больше денег, имущества, недвижимости.

Днем было много оперативной работы, и невозможно было отгородиться от невероятной сумятицы, от диких штормов и перегрузок кризиса. Мы с моим другом, пресс-секретарем и советником Владимиром Викторовичем Капелькиным решили каждый день по вечерам проводить креативные совещания. Договорились, что будем размышлять не в офисе и не дома. Стены помешают нам. Взор не должен упираться в шкаф или компьютер. Я давно заметил, что большие мысли предпочитают простор. Нужно смотреть на километры вокруг, нужно видеть звезды.

Мы начинали обсуждения в десять-одиннадцать часов вечера. Наступившие осенние дожди и холода не мешали нам. Мы часами гуляли на Воробьевых горах, бродили по роскошным аллеям Московского университета. Мы творили в космическом зале под звездным куполом. Осенние листья расстилались красивейшим ковром. Крепкий ветер нагнетал холодный, бодрящий воздух, качал вековые деревья. Наши сердца ощущали мощную, добрую энергию матушки-природы, вибрировали от величественной красоты кабинета под названием «звездная осень».

. Мы мечтали о великой, грандиозной компании, о светлых и чистых отношениях в ней. Мы не замечали низости и мелочности, заполнивших фирмы, банки, заводы, государственные учреждения, мы строили нашу великую компанию. За рассуждениями, философскими разговорами и спорами забывали о времени, физи-

ческой усталости, эмоциональных потрясениях. Перед нами вставала светлая, яркая, четкая картина прекрасного будущего.

Кто-то из больших японских предпринимателей заметил: «Кризис - это большие возможности». Он абсолютно прав. Именно в кризисе, именно в боли катастроф рождается новое, рождается фантастическое будущее.

Если у меня проскакивали какие-то сожаления по поводу человеческих слабостей, то Капелькин только понимающе улыбался. Обычно он говорил, что нельзя судить людей слишком строго. Задача большого управленца, рассуждал он, - создать такие условия, чтобы проявлялись одни их лучшие качества, только благородные порывы души.

Наши ночные креативные прогулки были источником неистощимого оптимизма и любви к людям. Масштаб и сила личности проявляются именно в моменты катаклизмов, катастроф, сотрясающих страну. Капелькин думал не о личных проблемах и перспективах, не о своей семье и даже не о компании, платившей ему зарплату, а о новых отношениях, о переустройстве мира, о будущем рода человеческого. Работать с такими людьми - наслаждение и честь.

Нравственную и философскую платформу компании мы решили сформулировать в виде предельно коротких, афористичных тезисов и создали пять принципов великой компании. Затем, когда они утвердились и доказали свою жизненность, я назвал их стратегиями успеха.

Первый принцип - «Духовное и физическое совершенствование» - мы взяли из практики моего клуба восточных единоборств «Будо». В свое время с повторения и разъяснения его я начинал каждую тренировку. Человек остается человеком, если он стремится ввысь. Мы созданы такими, что не можем стоять на месте. Главный закон Космоса - эволюция, совершенствование. Это касается планет, звезд, людей - всего сущего. У нас есть всего два вектора - вверх, к полноте бытия, ярким ощущениям, успеху или же вниз, к животному существованию.

Я говорил тогда, что деньги, слава, рекорды не могут быть главной целью жизни. Великий смысл ее в постоянном, каждодневном духовном и физическом развитии. В этом и есть предназначение человека: пройти свой путь, все время поднимаясь в гору.

Второй принцип - «Добрый вклад в общество» - говорит о том, каким должно быть направление развития. Ведь совершенствуется в своем страшном ремесле и преступник, создающий наркокартель. Развивается диктатор при создании машины насилия, перемалывающей миллионы жизней. Инструментом для работы над собой должны служить только добрые дела. Только позитивный вклад в общество позволяет человеку подняться до звезд, развить свой дух до планетарных, космических масштабов, построить компанию на века.

Третий принцип - «Экономия и прибыль» - вытекает из первых двух. Большинство людей в мире мечтает о том, чтобы помочь детям-сиротам, больным, старикам, не имеющим средств к существованию. Но если человек сам беден, то от благих желаний останутся разочарование и печаль. Только победы в бизнесе, экономическая мощь открывают простор для добрых дел.

Прибыль, таким образом, - категория социальная, нравственная. Чем она значительнее, тем большее число нуждающихся ощутит поддержку. Серьезный бизнес позволяет не только делать пожертвования, но и создавать школы, больницы, университеты, облагораживать жизнь миллионов людей.

Понятие «экономия» здесь означает не только рачительное отношение к деньгам, материальным ценностям, природным ресурсам. Для меня это прежде всего экономия времени - драгоценного дара, который легко потерять и невозможно вернуть. Это полная концентрация на главных целях жизни, на развитии личности, отказ от вредных привычек и глупого времяпрепровождения.

Четвертый принцип мы сформулировали так «Любовь к делу и профессионализм». Любовь - это удивительная, божественная энергия, меняющая мир к лучшему. Чем больше мы ее отдаем, тем больше ее становится. Люди инстинктивно и безошибочно выбирают товары и услуги, в которые вложена частица сердца. Любовь к делу означает и любовь к людям. Это не только средство нравственного удовлетворения, но и мотор бизнеса, инструмент прибыли.

Огромную роль играет профессионализм. Можно быть хорошим, добрым человеком, но никомушным специалистом и при самых лучших намерениях нанести компании, людям много вреда. Профессионализм как принцип означает ежедневное совершен-

ствование мастерства, расширение и углубление знаний. Великая компания подобна университету, в котором весь персонал непрерывно учится без отрыва от производства.

«Думать только о хорошем» - последний, пятый принцип. Еще в молодости я убедился, что мысли и чувства - это зерна, из которых вырастают события моей жизни. Преобладание негативных или позитивных мыслей, ощущений определяет общий знак рождающегося бытия - минус или плюс. Контролируя мыслительный процесс, намеренно сосредотачиваясь только на положительных идеях, фактах и эмоциях, мы формируем лучшее будущее. Такие возможности есть. Достаточно сегодня оградить себя от бесконечной череды сообщений о всяческих катастрофах, ужасах, преступлениях, несчастных случаях, проявлениях порока, смакуемых телевидением, газетами, - и воспроизводство отрицательных явлений сократится. Кроме желания, для этого ничего не нужно: ни денег, ни компьютеров, ни учителей.

Однажды дома я заблокировал все телевизоры. Вопреки предположениям, у домашних повысилось настроение, увеличилось время для совместных дел, чтения, физического развития, занятий с детьми.

Пять принципов сложились в мощную плиту, на которой можно было строить здание любой высоты. Мы с Владимиром Викторовичем пытались представить контуры новой, чудесной компании и иногда, между собой, называли ее фирмой-храмом. Ведь церковь - это место, куда люди приходят со светлыми, возвышенными чувствами, в абсолютной уверенности, что это - единственное место на Земле, где их души получают заряд чистой, божественной силы, где на их совесть не ляжет ни одного пятна. Мы решили, что работа в великой компании должна создать такое же настроение.

О работе над пятью принципами и фирме-храме я рассказал в интервью газете «Аргументы и факты». После публикации пришло много писем. Читатели одобряли наш поиск, подход к делу, желали, чтобы я быстрее осуществил это на практике.

Я пришел к мысли, что действие принципов лучше всего опробовать на молодежном коллективе. Лучше начать с чистого листа, чем тратить время на преодоление косности взрослых людей, которых порой очень сложно переубедить, даже если они в чем-то очевидно не правы.

Еще по тренерской работе я помню, насколько восприимчивы к новому, светлому юные души. Однажды, уже в период занятий бизнесом, я договорился с руководством одного из колледжей Тольятти, что мы организуем для учащихся настоящее предприятие с уставом, печатью, счетом в банке. Фирму назвали «Дока-юниор».

Ребята горячо взялись за дело и добились рентабельности своего предприятия. Например, они сдавали в аренду множительную технику. Для рекламы они установили в городской библиотеке ксерокс и демонстрировали его возможности всем желающим.

По вечерам я рассказывал мальчишкам о бизнесе, о моих планах, видел, как загорались их глаза. Я проводил с ними тренировки[^] ки по восточным единоборствам. По спортивной настойчивости, учебным боям можно было судить о характерах юниоров, о том, чего от них можно ждать в будущем. Я наслаждался общением с ребятами, радовался их быстрому развитию. Это был мой любимый проект тольяттинского периода.

В 1997 году в Москве мне пришла идея собрать большую группу ребят с задатками управленцев, дать им высшее экономическое образование и практику работы в нашей компании. Но была уже середина августа, в вузах закончились вступительные экзамены. Казалось, нужно отложить затею до следующего учебного года.

Однако перенос сроков не в моих правилах. Мы довольно быстро нашли учебное заведение - Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, ректор которого согласился по договору с нами открыть спецотделение «Новые технологии бизнеса» и начать первый семестр на два месяца позже, с ноября, с условием, что ребята нагонят отставание.

За нами был набор студентов. Я понимал, что «пятерки» и медали за среднюю школу, письменные и устные экзамены не выявят будущих менеджеров. Гораздо важнее конкретных знаний организаторские способности, энергия, честность, большие амбиции. Обнаружить эти качества можно только при беседах и достаточно тесном знакомстве с абитуриентами. Впрочем, одно письменное испытание я все же предусмотрел - сочинение на тему «Какой я вижу Россию в 2017 году», то есть ровно через двадцать лет. Оно должно было показать широту мышления ребят, масштаб их целей - собираются они управлять маленькими, уютными заводиками или гигантскими корпорациями.

С этими установками по стране понеслись наши эмиссары и создали приемные пункты в пятидесяти городах. После статей в местной прессе, телевизионных обращений выстроились очереди из желающих учиться на «факультете Довганя», как начали в обиходе называть наше спецотделение.

Наши представители сделали много интересных открытий. Прежде всего, это касалось способных, крепких ребят из многолетних или неполных семей, у которых не было средств на учебу. Иные будущие Ломоносовы, Курчатовы, королевы из сельской местности были столь бедны, что никогда не выезжали дальше своего районного центра. Для них наше предложение было подарком судьбы, единственным шансом пробить дорогу в жизни.

С другой стороны, к нам устремились ребята, казалось, уже определившие судьбу, - студенты вторых и даже третьих курсов, пожелавшие познать крупный бизнес и стать менеджерами двадцать первого века.

Отбор возглавлял Юрий Юрьевич Короткое. В Костроме одного паренька отсеяли по причине недостаточной физической подготовки (Юрий из своего армейского багажа добавил еще один «экзамен» - отжимание от пола). Парнишка оказался настырный, постоянно ловил Короткова и все спрашивал, как доказать, что он достаточно силен. Бывший десантник, занятый другими кандидатами, бросил через плечо, чтобы закончить разговоры: «Волгу переплыви!». В ночь перед этим был первый заморозок, в воздухе летали снежинки. Парень, не раздумывая, как был, в одежде, бросился в реку. Испуганный Короткое закричал: «Ты что делаешь? Плыви назад! Берем!».

К середине октября в Москве собралось сто пять будущих студентов. Они устраивались на новом месте, своими руками сделали ремонт в общежитии и столовой. Первого ноября, после благословения отца Матвея в Елоховском соборе, начались занятия.

Мы взяли на свой счет обучение, проживание, питание, выплачивали стипендию. Я сразу заявил ребятам, что несмотря на наши затраты, они не имеют ни передо мной, ни перед фирмой никаких формальных обязательств и смогут после окончания учебы работать там, где захотят.

Студенты, принятые фактически без экзаменов, учились на «отлично». Они были примером в поведении, ходили на занятия в бе-

лых рубашках и галстуках, не курили, занимались спортом, по утрам выходили на зарядку, обливались ледяной водой. Это было диво, на которое все обратили внимание. Не было ни одной крупной телекомпании или газеты, в том числе и западной, не заметившей этого явления. Они давали подробные репортажи, интервью со мной и ребятами. Что любопытно, наши студенты не терялись перед камерой, толково и грамотно отвечали на любые вопросы.

С чего начинается любой храм? С глины, кирпича, бутового камня, простых инструментов и рабочих рук. Но в конце мы видим шедевр зодчества, вместилище красоты, святости и вдохновения. Я решил создать действующую модель фирмы, в которой люди будут счастливы, полностью реализуя свой потенциал, смогут расти духом до звезд, постигать вечность.

Из студентов, горевших желанием совмещать учебу с работой, я и набрал персонал новой компании «D.V.V.», впервые строившейся не на товаре или услуге, а на морально-философских принципах. Профиль фирмы был второстепенным делом. Мы выбрали самый сложный сегмент рынка: модная одежда, кожаная галантерея, косметика, парфюмерия...

Я набрал команду из 27 человек - 27 горящих сердец, подтянутые, энергичные, улыбчивые ребята. Сформировал из них отделы, службы, распределил по направлениям с полной ответственностью за ведение бизнеса, хотя учились они тогда лишь на втором курсе.

Мы начали с того, что изготовили бархатное знамя компании, на котором золотом вышили пять принципов, и поместили его на самом почетном месте с яркой подсветкой. Принципы, отпечатанные вместе и по отдельности, мы развесили в рамках по офису. Я несколько раз выступил перед ребятами, разъясняя мои идеи и то, что стоит за каждым из тезисов. В торжественной обстановке все дали слово следовать принципам успеха.

Многим руководителям предприятий эти действия покажутся детской игрой. Есть непоколебимое представление, что бизнес строится только на деньгах и что, нанимая человека, работодатели автоматически стимулируют его творчество, желания, стремления. Они не задумываются над тем, что такое человеческая душа, не берут в расчет силу духа, не придают значения единению, дружбе людей.

Но что делают несколько простых фраз, клятва, атрибуты на стенах! Все, за что бралась задорная студенческая компания, давалось легко и просто, как будто кто-то свыше помогал им. Используя минимум ресурсов, мы утвердили на рынке марку «D.V.V.», существующую и сегодня. Уже через три месяца после старта у нас появились уникальные коллекции одежды, обуви, парфюмерии.

Один студент возглавил производство и реализацию трикотажных изделий. Вместе с российскими и иностранными партнерами он выпустил интереснейшую серию трикотажа из 263 артикулов. Другой преуспел в области кожаной галантереи, сотрудничая с предприятиями России и Молдавии. Качество портфелей, кошельков, сумочек из кожи разных цветов было настолько высоко, что когда я показал эти товары в Германии, крупные бизнесмены заинтересовались поставками их на немецкий рынок.

Мы открыли бутик в центре Москвы. В Эстонии нашим деловым партнером стала замечательная певица Анне Вески. Под нашей маркой там выпускались женские шубы. Тут же подоспела большая коллекция брюк, закончилась работа над шикарным набором косметики... Всего за девятую часть дня, как в сказке, мы создали мощный потенциал. О нас узнали не только в России, но и в Германии, Японии, Италии.

Мы находили массу способов заявить о себе. Только приступив к работе, мы решили участвовать в крупной выставке производителей одежды и обуви, до открытия которой оставалось три дня. Все павильоны и стенды были раскуплены, но это не остановило нас. Мы решили сделать нашу торговую марку «D.V.V.» в виде двухметрового плюшевого «солнца» с человеком внутри, которое ходило бы по всей выставке и приковывало к себе внимание.

Мы нарисовали эскиз - веселое желтое солнышко со смешными ручками. Трехсот долларов хватило, чтобы одно из предприятий за сутки изготовило фигуру. Одновременно мы подготовили и отпечатали первый рекламный буклет компании, чтобы раздавать на выставке.

Другие фирмы заплатили большие деньги за павильоны, дизайнерские разработки, рекламные материалы, услуги манекенщиц. И порой толку от этого было мало. Наша же «Дививишка», в которую по очереди влезали студенты, обладала каким-то магическим действием. Она идет - все оглядываются. Кому она махнет «рукой»

- тот обязательно остановится. Человек получал буклет и приглашение на переговоры.

Эффект превзошел все ожидания. Ребята менялись через полчаса Солнышко находилось в непрерывном движении - заглядывало во все павильоны, во все людные места. Создавалось впечатление, что компания «D.V.V.» везде, абсолютно везде. Одновременно в нескольких точках велись переговоры. Маленькая группа энтузиастов при инвестиции в триста долларов произвела фурор на выставке, установила массу контактов, многие из которых переросли в прочные деловые связи.

Чтобы сделать работу над собой более целенаправленной, мы связывали каждый месяц с отдельным принципом. Студенты составляли индивидуальные планы, в которых ставились производственные задачи и намечались определенные рубежи духовного развития. А в конце месяца вместе с зарплатой каждый получал от меня персональное благодарственное письмо, в котором я отмечал наши главные достижения, трудовой вклад и личностный рост ребят.

Я видел, что все у нас получается как нельзя лучше. Принципы настраивали наши души на единый лад дружелюбия, согласия, побуждали к непрерывному творческому поиску, инициативе, заставляли оценивать наши дела с точки зрения общественной пользы. Наш офис светился необычным, добрым светом. Коллектив был похож на дружную семью, в которой все уважают друг друга, где каждый имеет свой голос, высказывает то, что думает, не боится действовать, ошибаться. Мы вырвались из «тюрьмы отношений»!

Это ускорило мой окончательный разрыв с традиционным, внешне уважаемым, престижным бизнесом, оказавшимся гнилым внутри. В то время параллельно я работал председателем совета директоров компании «Довгань», эксплуатировавшей мою торговую марку. В 1998 году мы акционировали ее на паях с транснациональным инвестиционным фондом.

Мы провели фантастическую юридическую подготовку к совместной работе. В учредительном договоре, который разбух до сотен страниц, были описаны и регламентированы все рабочие процедуры, полномочия всех руководителей. Только на подписание двух экземпляров его я потратил больше трех часов, ставя свой автограф на каждом листе.

Я мог радоваться удачной сделке. За мной была половина акций, пост председателя совета директоров, большая власть, очень солидная зарплата. Я мог с головой уйти в работу, а мог играть роль свадебного генерала. По договору я был вправе ограничиться одним рабочим днем в неделю.

Я ждал от этого союза очень многого. И не столько от финансовых вливаний, сколько от привлечения западных топ-менеджеров. Правда, ранее мне пришлось не раз разочароваться в варягах. Но на этот раз в работу включались управляющие высшего класса. Воображение рисовало сверхлюдей - невероятно предприимчивых, изобретательных, необыкновенно педантичных, скрупулезно порядочных. Я считал, что они - именно та сила, которая нужна для большого, стабильного успеха.

Приход иностранных специалистов был окружен грандиозной помпой. Западная сторона демонстрировала нам толстые папки с планами, в которых присутствовали основательность, продуманность, размах, устраивала яркие презентации. С предельной тщательностью компаньоны подбирали генерального директора. За поиск подходящего кандидата рекрутинговой фирме было заплачено шестьдесят тысяч долларов. Также было привлечено несколько ключевых менеджеров с окладами в восемь, десять и пятнадцать тысяч долларов в месяц. Мы искренне верили, что эти ребята покажут настоящий класс и мы многому у них научимся. Но на практике в верхних звеньях компании утвердилась такая махровая бюрократия, какая и не снилась Волжскому автомобильному заводу.

Я, как всегда, горячо взялся за дело, забыв о привилегии работать один день в неделю. Прежде всего, я столкнулся с медлительностью, скрипучестью механизма нашего акционерного общества, словно он был создан сто лет назад и насквозь проржавел. Мой стиль - быстро принимать решения и немедленно их выполнять. Но здесь все сколь-нибудь значительные действия требовали обсуждения на совете директоров и коллегиального одобрения. То, что требовало затрат, «вентилировалось» и утверждалось руководством партнерского инвестиционного фонда. Ответственность за большие вложения делегировалась еще выше и дальше - акционерам этого фонда, находившимся за океаном.

Бизнес требовал от нас скорости молнии, а мы неторопливо

ехали на старой телеге. Когда на рынках СНГ случились перебои с рисом, я нашел возможность быстро закупить по выгодным ценам пару парходов этого продукта. У нас был хороший опыт. Ранее мы расфасовывали рис, гречку и другие крупы под маркой «Довгань» и получали хорошую прибыль. Но в нашем акционерном обществе волокита с принятием решения, согласованием его и выделением денег растянулась на несколько месяцев. Рис поступил в продажу поздно, и сделка оказалась убыточной.

А вскоре я столкнулся со старыми знакомыми - интригами, ложью, клеветой с интеллигентным, образованным, высокомерным западным лицом. Я видел, как люди спихивают ответственность друг на друга, как лгут и клеветают, чтобы не выглядеть глупо в глазах начальников, избежать наказания. Я, основатель компании, носившей мое имя, чувствовал себя так, будто на моих глазах убивают любимого ребенка.

Я задышался в обществе бюрократов, убивал время на бесконечных совещаниях, подписывал огромное число отчетов и других бумаг. Поражался, почему образованные, зарабатывающие огромные деньги, ездящие на шикарных автомобилях, говорящие на нескольких иностранных языках люди прожигают свою жизнь, тратят ее на интриги, почему они трусливы, безответственны, почему у них нет стремления оставить после себя добрый след, что-то изменить к лучшему. Смотрел на этих чиновников от бизнеса, махровых бюрократов, и мною владело смешанное чувство ненависти и жалости.

В их возне не было никакого смысла. Бюрократия существовала ради себя самой, мелочные желания - ради мелочных желаний, трусость - ради трусости. Это был сумасшедший дом, бездушная, пустая игра.

Это было шоком и для моих соратников, перешедших вместе со мной в акционерное общество. Мы надеялись, что иностранные менеджеры преподнесут образцы профессионализма, деловой этики, высокой культуры управления, а увидели суету мелких воришек, ничтожные желания заполучить большой оклад, иномарку с водителем, кабинет и приемную с секретаршей.

Деля время между акционерной компанией и фирмой «D.V.V.», я как будто перемещался из одного мира в другой, выбирался из ада и попадал в рай. Один день я заседал с бюрократами, на другой

строил вместе со студентами, чистыми, светлыми сердцами, компанию-храм «D.V.V.». В одном месте испытывал постоянный стресс и боль. В другом меня ожидала радость, улыбки управленцев двадцать первого века.

В бюрократической компании были все ресурсы: деньги, поддержка инвесторов, иностранные специалисты, но не было прогресса, движения вперед. Весь пар уходил в склоки, интриги, воровство, коррупцию.

У молодой, светлой фирмы материальные и кадровые возможности были почти нулевые, но был мощный, светлый дух созидания, желание построить великую компанию. Ребята доказывали своим примером, что можно жить по-другому, быть счастливыми и на работе, быстро достичь богатства и славы без сделок с совестью.

Каждый раз мне приходилось делать усилие, чтобы вернуться к исполнению обязанностей председателя совета директоров. Меня удерживала от разрыва только ответственность перед людьми - соратниками, учениками, воспитанниками.

Обычно во вновь образованных компаниях заседания совета директоров проходят раз в месяц - уточнить стратегию, обсудить бизнес-планы, кадровую политику, продуктовую линейку, отчитаться за проделанную работу. Я выдержал три месяца. До третьего и последнего совета директоров под моим председательством я еще тешил себя иллюзией, что люди, закончившие лучшие университеты и бизнес-школы и работавшие в знаменитых компаниях, носители высокой корпоративной этики, должны быть разумными, честными, объективными.

Был солнечный, морозный день. В прекрасном настроении я приехал в здание в центре Москвы, потрясающее красотой и дороговизной. В нем находился офис нашего главного акционера. Я знал, что на этом заседании будет мой старый друг и учитель -миллиардер Сайд Фоат, очень яркий, незаурядный человек. Присутствие столь важной фигуры на нашем совете директоров делало заседание еще более важным и торжественным.

Я прошел в зал, столы и кресла которого тянули на полмиллиона долларов. Собирались члены совета - сдержанно вежливые, подтянутые, в строгих и элегантных костюмах, лощенные и не-

множко важные. В ожидании начала заседания мы болтали ни о чем. Я поглядывал на небольшие, изящные часы, стоявшие на столе под стеклянным колпаком/Мне объяснили, что стоят они, как автомобиль «Мерседес», и действуют от разницы дневных и ночных температур.

Наконец, драгоценный хронометр отсчитал минуты истории, и я открыл заседание. Обсуждение первого же вопроса - итогов рекламной кампании на телевидении - разрушило идиллию. Разгорелись невероятные страсти.

Я лично разработывал концепцию этой рекламной кампании, руководил съемками роликов, сам снимался в них, договаривался о предоставлении эфира. С руководителем самого крупного в СНГ рекламного агентства «Видео интернэшнл» Юрием Заполем мы согласовали очень выгодные условия, предельно высокие скидки.

За сорок пять дней мы показали четыре с половиной тысячи пятисекундных роликов, объединенных слоганом «Довгань» -праздник!». Основой их служили самые радостные, волнующие события в жизни людей: свадьба, день рождения, юбилей, рождение ребенка, новоселье...

Это была мощнейшая атака на потребителей, подъем бренда на новую, головокружительную высоту. Я ожидал восторженных отзывов, высших оценок, триумфа.

Правда, по этому же поводу стоило обрушиться на маразм бюрократизации. Небывало мощная рекламная кампания повисла в воздухе, потому что не были выделены средства на выпуск продуктов, которые столь успешно рекламировались. Видимо, кто-то очень опасался, что я подниму этот острый вопрос на совете директоров, и решил меня нейтрализовать.

Докладчик, очень уважаемый, рафинированный человек, выпускник Гарвардского университета, начал с критики в мой адрес, рассуждая о том, что эфирное время можно было приобрести значительно дешевле. Это был прозрачный намек на то, что Довгань преднамеренно нашел такое агентство, которое, зависив цены, предложило ему «откат».

Чудовищная ложь! Ведь даже последний мерзавец задумается над тем, стоит ли обворовывать собственную фирму, в которой ему принадлежит половина акций и пост председателя совета ди-

ректоров. Кроме того, были непреложные факты: рекламное время я покупал из первых рук, и цена его была как минимум в два раза меньше, чем в среднем на рынке. •

Мне и в голову не могло прийти, что такие симпатичные западные менеджеры, провозглашающие принципы открытости, честности бизнеса, могут дойти до абсурда в желании выгородить себя, плести интриги, клеветать, выдавать белое за черное.

Это был зверский, предательский удар ниже пояса. У меня перехватило дыхание. Железная рука давила сердце, и я почувствовал нестерпимую боль в груди. В глазах потемнело. Если б не кресло, в котором утопал, я мог бы свалиться на пол...

Я уже много лет не испытывал такой обиды и боли, не встречался со столь наглой, оголтелой ложью. И против кого направлена интрига! Я - предприниматель, отдающий делу, команде, успеху бизнеса всего себя, жертвующий ради этого семьей, воспитанием детей, многими человеческими радостями. Я на порядок умнее и опытнее этого подлеца, в сто, тысячу раз больше сделал реальных дел, которые может увидеть, потрогать руками любой человек. В тот момент я был уже бесконечно далек от бессовестных маневров, много лет думал и говорил одно и то же.

Но шок длился доли секунды. Затем я почувствовал, что кулаки инстинктивно сжались, зубы заскрипели. Тело превратилось в пружину, в сгусток энергии. Дух воина, изготовившегося к бою, мелкой дрожью, вибрацией растекался по мышцам, мобилизуя всю энергию.

Я был вне себя от гнева и готов был вскочить и на глазах у всех врезать подлецу по физиономии. Его спасло только то, что рядом, за одним столом, сидел мой друг и учитель Сайд Фоат. Я не мог испортить настроение этому великому предпринимателю и благородному человеку, да и большинство присутствующих были ни при чем. Я сдержал себя, но каких это стоило усилий!

Немного остыв, я подумал, что рукоприкладство не может исправить людей. Негодяй останется негодяем, лгун - лгуном. Мой выпад обернулся бы скандалом, был бы истолкован как слабость и неуравновешенность.

Оставалось извлечь горький урок: порок может рядиться в самые respectable одежды, иметь сногшибательные дипломы и рекомендации. В Тольятти мне иногда приходилось общаться с

бандитами, бывшими коллегами по спорту. Они были намного честнее и прямее некоторых соседей по столу, в их словах было больше правды.

А я еще обижался на иных своих сотрудников за то, что они не полностью отдаются работе, выкладываются не на сто процентов, а на девяносто девять: кто-то что-то недодумал, недосмотрел, не закончил. Да любой новичок, проработавший у нас хотя бы полгода, в моральном плане гораздо выше этих прилизанных, напыщенных бизнес-чиновников!

Я приготовился дать словесный бой нечестивцу, убить его силой фактов, логики, страсти. Я дождался своей очереди. Но, начав свою речь, понял, что и это бесполезно. Черное дело сделано. Ловкие интриганы все продумали и обставили самым талантливо-негодяйским образом, обыграв меня, как мальчишку. Тот, на кого вылили грязь, поневоле начинает отмываться. Выступающий вторым выглядит оправдывающимся.

Да, ребята, вы, конечно, профессионалы подлых дел, думал я. Только не считайте, что вы в безопасности. Я могу, потратив силы и время, разоблачить подлые дела. Но я не хочу превращать зловонное болото в поле боя. Не буду расходовать драгоценные дни. Вы - обыкновенные куклы, жертвы феодальных производственных отношений. Вас приводят в действие невидимые нити, поэтому вы что-то делаете, выступаете с трибун, стучите по клавиатуре компьютера, звоните по телефону. Сегодня я вас уничижу, завтра на вашем месте окажутся новые куклы. Истинный враг - не эти людишки, вруны с прекрасными манерами, а система, «тюрьма отношений». Я должен идти дальше!

Не закончив речи, я поднялся с председательского кресла и покинул зал заседаний. Я навсегда расстался с этой компанией: сложил с себя полномочия председателя совета директоров и продал мой пакет акций. Все, этот удар, который нанесла мне рабовладельческая машина, - последний! Я построю совершенное предприятие, великую компанию, в которой никогда не будет подлости и морального насилия!

Я был прав, не вступив в схватку с человеком, который меня оклеветал. Его наказал Бог. Жить с кривой душой, получать проклятья, пощечины, удары палкой, ощущать презрение и гнев - настоящая кара. Его поймали на неблагоприятных, корыстных делах и

уволили. То же произошло и в другой компании. Не знаю, где он сегодня, но, думаю, так и носит каинову печать.

Я ехал в машине, сердце царапало что-то острое. Рассеянно поглядывал в окно и думал: в каждой боли есть начало радости, зародыш счастья. Любой кризис дает огромные возможности для тех, кто ставит перед собой великие цели. Бог дал мне еще один урок, болезненный и тяжелый. В душе навсегда остался глубокий шрам. Но по-другому я не мог приобрести силы, опыт и знания для новых, больших дел.

Сидя в гамаке, потягивая коктейль, наблюдая за бегом теплых бирюзовых волн, никогда не станешь сильной, мощной личностью. Только сражения с их переменчивым счастьем, захлебнувшимися атаками, болью ран и утрат приносят победу и славу. Именно поражения, катастрофы, удары делают нас сильными. Только не надо на них заикливаться. Сила духа нужна для того, чтобы в считанные минуты забыть о неприятностях и сконцентрировать сознание на светлом, великом, человечном.

У меня были уже абсолютно точные представления, как строить великую компанию, как будут работать пять принципов. Опыт «D.V.V.», действующей модели великой компании, утвердил меня в том, что я определил и нашел новые отношения. Мы опробовали их. Они приносят людям счастье, любовь, здоровье и богатство. Судьба и Бог ярко продемонстрировали мне ад и рай. Ад нелюбимой, принудительной работы, в котором сегодня, к сожалению, находятся миллионы людей. И рай - ростки новой, светлой, гуманной жизни в бизнесе.

Я решил увести из акционерной компании всех моих соратников. Именно они должны стать ядром суперпредприятия будущего. Эти люди - самое дорогое в жизни, моя гордость. Команда - самый дорогой капитал, источник прочности и надежности, привилегия работать с друзьями. Это огромное счастье быть понятым, признанным, быть самим собой, не бояться ошибок, поражений, потому что команда всегда поймет, протянет руку в трудный час.

И вот собирается наш кружок ветеранов: Александр Сергеевич Коновалов, Юрий Иванович Сексяев, Владимир Викторович Капелькин, Зинур Назирович Аюпов, Михаил Иванович Степанов, Петр Игнатьевич Опря, - старые маршалы, прошедшие поражения и победы, познавшие нищету и богатство, ошеломляю-

щие подъемы и кризисы. Я рассказываю о великой компании -номер один в мире по прибыли, по оборотам, по скорости развития. Я пишу на страницах большого демонстрационного блокнота числа с девятью, десятью и одиннадцатью нулями - это наши доходы в долларах США. Компания будет устойчивой и проживет тысячи лет - столько же, сколько цивилизация. Источник ее энергии - новые производственные отношения. Она будет строиться не на продукте, рекламе или маркетинге, а на вечных человеческих ценностях.

Немая сцена крайнего удивления. Мои соратники пытаются переварить ошеломляющую новость, усвоить головокружительные цифры, для которых не хватает места на странице. Великую компанию просто не с чем сравнить. Таких предприятий на планете Земля еще не было, и подходящей масштабной линейки просто не существует. Но я спокойно отношусь к тому, что даже самые близкие люди с первого раза порой не понимают меня. Это уже далеко не первый случай, когда задачи, которые я ставлю перед собой и командой, кажутся невыполнимыми, и я выгляжу мечтателем-фантастом, этаким Рэем Бредбери.

Что ж, мечтать так мечтать! В моем сознании уже давно снят и смонтирован художественный фильм о великом предприятии. Я рассказываю друзьям о прекрасных офисах во всех столицах мира, городах в самых благодатных уголках **планеты**. Они спроектированы лучшими архитекторами, утопают в зелени и цветах, окружены кристально чистыми водоемами. Нам нет нужды тратить время на перелеты. Сеть наших собственных спутников обеспечивает непрерывную высококачественную связь. Перемещаются не сотрудники, а информация.

Миллионы счастливых и богатых людей, наших равноправных партнеров, навсегда забыли «тюрьму отношений». Счет обладателей миллиардных состояний в великой компании идет на тысячи, а миллионеров - на миллионы. Все активно развиваются физически, нашли подходы к долголетию, пополняют знания в наших многочисленных университетах.

Мы обласканы славой, глобальным вниманием к нашим методам решения извечных социальных проблем. Мы окружены друзьями, единомышленниками. У нас - огромное число последователей, целые народы и страны.

Мы проговорили до двух часов ночи, хлопали друг друга по плечу, смеялись. Каждый представил себя в светлом будущем - руководителем крупного направления' человеком, влияющим на судьбы мира, оставляющим в истории добрый, светлый след.

Все мои соратники воочию увидели прямую и ровную дорогу к фантастическому успеху. Но мы сразу условились: рывок требует полной отдачи, предельной концентрации сил. Бизнес - это боевые действия, еще более жестокие, чем вооруженный конфликт. Поражение в войне - большое горе, но оно сплачивает людей, появляется дух реванша, оживают хозяйство, наука, образование. Экономический проигрыш - это тотальное крушение. В людях подавляется доброе начало, вселяется уныние, чувство потерянности. Нищета, наркомания, проституция заполняют поле проигранной битвы.

Я думаю, что когда-то, задолго до начала писаной истории, все люди на Земле были подобны богам - сильными, красивыми, совершенными. Затем произошли какие-то трагические события, и человечество оказалось отброшенным на тысячелетия назад. И многие наши соотечественники не помнят о величии, не ведают о том, что они созданы по подобию Бога. Их покинул мощный дух великих предков. Они не ставят больших целей, не следят за своим здоровьем, их деградация продолжается.

Перемены в мире давно назрели. Наша сверхновая звезда удачи и счастья - призыв к величию, раскрытию в людях всего лучшего, светлого. Мы нашли ключ к хранилищам любви, интеллекта, энергии, добра. Это новые отношения, строящиеся на пяти принципах, которые, ввиду важности, мы все чаще называем стратегиями. Они опрокинут скрипучую, проржавевшую машину подневольного труда. Мы в десятки, сотни раз сильнее любых конкурентов!

И вот мы вступили в сражение за свое светлое будущее, за будущее своих детей. Полководцы далекого прошлого, приплывая за славой и успехом, в знак твердости решений сжигали за собой корабли. За нас корабли сожгли чиновники и бюрократы, опустошившие огромную страну. У нас нет пути назад. Только вперед! Великая компания побьет все рекорды, по прибылям, по скорости развития. Каждый из руководителей, менеджеров двадцать первого века поможет своему народу, строя медицинские центры и дома для ветеранов, заботясь о детях-сиротах, открывая университеты и школы.

Я начал свои выступления перед потенциальными франчайзинг-партнерами с горячим желанием донести до людей идеи новых отношений в экономике. У нас еще не было ни продуктов, ни буклетов, ни видеокассет с рекламными материалами. В маленьких залах собиралось по двадцать-тридцать человек, часть которых попадала на встречи случайно. Я произносил пламенные речи о пяти принципах, мультифранчайзинге, великой компании.

' Слушатели не понимали меня. Десятки раз с огорчением видел я в их глазах пустоту. Но я не разочаровывался. Наоборот, был твердо уверен, что мои идеи зажгут миллионы сердец.

Мои вера и страсть сделали свое дело. Через год меня слушали многие тысячи людей, и я читал на их лицах радость, восторг, вдохновение. Компания росла как на дрожжах. А похожие проблемы преодолевали последователи. Они тоже сталкивались и сталкиваются с непониманием. Но у них больше аргументов. Они пропагандируют не теорию, а реальные результаты улучшения жизни множества франчайзинг-партнеров. Нам даже не нужны рекламные акции, потому что тысячи счастливых и богатых соратников являются лучшей рекламой.

Одно дело - идеальное предприятие со штатом из двадцати семи студентов, и другое - миллионы работников. Как при таком масштабе избежать появления удельных княжеств, бюрократических этажей управления?

Помню, в советское время не прекращались разговоры о борьбе с бюрократизмом, о необходимости сократить аппарат управления. Предприятиям, организациям из года в год давались задания уменьшить штат на столько-то единиц. Обычно дело заканчивалось увольнением безответных уборщиц, которых, впрочем, через некоторое время восстанавливали, поскольку без уборки жить нельзя. Другая распространенная категория сокращаемых - нарушители спокойствия, критики, борцы за справедливость. Они уходили за ворота еще раньше, чем бездельники, склочники, пьяницы.

Сокращение бюрократического аппарата - крепкий орешек при любом строе. Только самым талантливым и решительным реформаторам удается сделать нечто заметное. Вся Америка содрогнулась, когда Джек Уилч, руководитель «Дженерал электрик», впоследствии получивший титул самого эффективного менеджера

двадцатого столетия, сократил число уровней управления с шестнадцати до двух и уволил около двухсот тысяч бездельников-бюрократов. Это было смелое, дерзкое деяние. Им он спас хиреющего, полузадушенного бюрократами гиганта. Фирма ожила, стала набирать обороты, и до сегодняшнего дня находится в начале списка ведущих мировых компаний.

Я нашел радикальное решение в духе двадцать первого века - вообще исключил вертикаль управления, строя великую компанию только на горизонтальных связях. В такой структуре нет ни единого уголка для бюрократов. Они никогда не заведутся, стало быть, отпадает и необходимость борьбы с ними.

Административно-креативное ядро компании состоит из нескольких десятков человек, включая секретарей, водителей и других технических работников. К нему присоединяется на основе договоров франчайзинга любое, сколь угодно большое число равноправных партнеров - физических и юридических лиц. Цементирующим началом, объединяющим тысячи и тысячи людей на Земле, являются наши морально-философские принципы.

Структура нашей компании имеет общее с глобальной сетью Интернет. В транснациональной компьютерной системе тоже отсутствует иерархия, нет серверов, которые считались бы главными, старшими, довлеющими над другими. Если переносить на мир техники свойства человеческих сообществ, то можно сказать, что все серверы абсолютно равноправны. В этом равенстве - секрет взрывного, бесконечного роста как нашей великой компании, так и «всемирной паутины».

Когда-то я пытался найти в опыте других готовые элементы фирмы будущего. Помню, меня взволновала телевизионная передача со Святославом Федоровым, ныне покойным профессором-офтальмологом, руководителем комплекса «Микрохирургия глаза». Он рассказал тогда о новой модели управления, при которой все люди работают на себя, участвуют в прибыли при посредстве специальных коэффициентов.

Я обрадовался, что нашел родственную душу, и в одном из интервью сказал, что преклоняюсь перед Святославом Федоровым, вернувшим зрение множеству людей и придумавшим справедливую систему распределения прибыли. И вдруг я получаю от знаменитого врача телеграмму: «Спасибо за высокую оценку». Я сразу же

созвонился с ним и провел полдня в его институте. Я был покорен его достижениями, необыкновенной работоспособностью, отношением к жизни и людям, деревней, которую он построил.

Меня поразило его счет времени. В наших проектах фигурируют дни, недели, месяцы. Святослав Федоров в свои бизнес-планы вписывал часы. Например, для строительства комплекса зданий требуется семь с половиной тысяч часов.

Но я никак не мог взять в толк, каким образом действует его система управления. По договоренности с Федоровым я направил в его институт бригаду экономистов, бухгалтеров, финансистов. Они привезли свой вывод: часть бюджета «Микрохирургии глаза» составляют государственные дотации, поэтому для нас эта модель бизнеса не приемлема. Пришлось проститься с мифом о том, что можно мотивировать весь коллектив - уборщицу, президента, медсестру, главного конструктора одним коэффициентом участия в прибыли.

Но именно опыт Федорова, дававшего большую свободу своим менеджерам, натолкнул меня на идею векторного управления, которая реализована сегодня и делает невозможным перекладывание ответственности.

Я назначаю менеджеров, полностью отвечающих за определенное направление - научно-технические разработки, производство, финансы, логистику, сбыт, правовое обеспечение, работу с франчайзинг-партнерами и т.д. В пределах своего вектора они строят стратегию и тактику, организуют работу и отношения с внешним миром, координируют действия смежников, творят, ведут поиск и эксперименты, по своему усмотрению расходуют ресурсы компании.

Я пришел к мысли, что доверие - один из самых мощных стимулов. Когда-то мое внимание приковал факт из истории американской промышленности. На одном из заводов, выпускавшем бытовую электротехнику, шло много брака, качество кофеварок, тостеров, соковыжималок проигрывало качеству товаров других фирм. Речь шла о дефектах сборки.

Руководство завода приняло необычное решение: поставить вдоль сборочных конвейеров, на каждом рабочем месте, кнопки «стоп» и «пуск», чтобы сборщики в случае сбоя могли, остановив ленту, устранять неполадки, а потом вновь включать ее с повышенной скоростью. У этой затеи было много критиков. Дескать,

с таким новшеством конвейеры будут больше стоять, чем работать, а ускорять их ход по доброй воле способен только идиот. Они говорили: у лент стоят тысячи рабочих, какие будут потери, если хотя бы сто человек в смену воспользуются правом нажать на кнопку «стоп».

Но директор настоял на своем, и за выходные дни кнопки были смонтированы. Сборщики очень удивились, увидев их. Последующие события посрамили скептиков, не веривших в лучшие свойства человеческой души. Качество сборочных операций превзошло все ожидания. Производительность труда увеличилась на двадцать процентов.

Векторное управление поднимает менеджеров, дает возможность полностью раскрыть способности. За считанные месяцы очень молодые люди превращаются в зрелых руководителей. Андрей Широков организовал разработку и выпуск парфюмерии и косметики. Студент Андрей Степанов успешно решил проблемы логистики. Аспирант Алексей Мельников возглавил финансовую службу. Его сокурсник Константин Бармашов прекрасно проявил себя на векторах производства, работы с франчайзинг-партнерами и по праву занял пост генерального директора компании!

Мерки обычных фирм неприменимы к великой компании. Прирост наших оборотов составляет тридцать-сорок, а то и пятьдесят процентов в месяц. Другие к таким результатам идут десятилетиями.

За очень короткое время нам удалось сделать то, что не под силу целым отраслям. Создано много принципиально новых, уникальных продуктов, эффективно воздействующих на здоровье человека. Нам словно помогают высшие силы. Одна лишь счастливая идея безалкогольных бальзамов позволила решить сразу несколько серьезных проблем. В продуктах теперь прекрасно сохраняются витамины и другие полезные вещества, не совместимые со спиртом. Исключив его, мы резко расширили рынок, поскольку ныне наши чудесные бальзамы могут употреблять и дети.

Все наши разработки - это подарки людям. Они заключают в себе только добро, только пользу, потому что ими занимаются специалисты экстра-класса под руководством кандидата медицинских наук Ивана Борисовича Немковского, вице-президента компании.

На наших стратегиях, на мощном экономическом интересе по всему миру сформировались тысячи франчайзинговых бизнес-команд. Среди наших партнеров не только счастливицы, родившиеся в рубашке. Мы не ставим барьеров ни перед кем. Возраст, пол, образование, род занятий не играют роли. Мы даем шанс всем желающим изменить жизнь к лучшему.

Это большое чудо, знак величия компании: люди, которых отвергло общество, вновь занимают в нем место, причем более высокое, чем раньше. К ним возвращается счастье.

Потухшие пенсионеры, приходящие в нашу компанию от нужды, от безысходности, от того, что просто некуда деться, за год -полтора расцветают, становятся яркими, красивыми, богатыми, зарабатывают деньги, покупают автомобили, шубы, вновь становятся главами семей, основными кормильцами. В возрасте шести-десяти-семидесяти лет они начинают вторую жизнь, еще более яркую и интересную. Они молодеют, кипят энергией, строят планы на много лет.

Потерявшие юноши и девушки, отправленные в запас или отставку офицеры, безработные инженеры и рабочие, не сводящие концы с концами врачи и учителя приобрели источник дохода, уверенность в себе и завтрашнем дне, много друзей и настоящее счастье.

Наша компания - великий космодром, с которого каждую секунду взлетают мощные ракеты успеха. Бывает, у кого-то взлет задерживается. Я очень переживаю за тех, кому тяжелее всех, у кого при всех усилиях что-то не получается. Но прорыв - это всегда вопрос времени. Казалось бы неприметные ребята становятся яркими лидерами, которые ведут за собой тысячи людей.

Месяц за месяцем в компании растет число богатых людей. И это только начало. Каждый наш бизнес-лидер видит цель в том, чтобы создавать множество себе подобных величин. Скорость распространения наших идей возрастает, потому что все большее число франчайзинг-партнеров становится яркими звездами успеха, воодушевляя своим светом окружающих.

Не менее денег людей радуют шаги по ступеням физического и духовного совершенствования. Мы получаем тысячи благодарностей франчайзинг-партнеров, укрепивших свое здоровье. Они употребляют оздоровительные продукты компании, чтобы гра-

можно агитировать за них, и избавляются от недугов. Многие делают утреннюю зарядку, занимаются физкультурой, обливаются холодной водой. Большую роль играет отсутствие стрессов, доброжелательные, дружеские отношения в коллективе.

Я с волнением и восторгом наблюдаю божественный процесс преобразования людей. Они словно заново рождаются. Их сердца наполняются энергией и гордостью, спины распрямляются, в глазах загорается благородный огонь.

Некоторые франчайзинг-партнеры поставили цель прожить сто лет и больше. Я сам собираюсь активно работать до ста сорока лет. В мире отчетливо видна тенденция к увеличению продолжительности жизни. Но важно и самому приложить к этому усилия, сделать долголетие личной целью.

В нашем активе множество методик и школ, тренингов развития духа. Первое, что мы начинаем развивать и укреплять в новичках, - уверенность в себе. Люди освобождаются от комплексов и страхов. Обычно тренинги проводятся на природе. Франчайзинг-партнеры командами преодолевают препятствия. Самые популярные упражнения, завершающие занятия, - купание в ледяной воде и хождение по раскаленным углям.

Я разработал специальные методики, позволяющие людям избавляться от курения, злоупотребления алкоголем, наркозависимости. Они вошли в число продуктов компании и реализуются среди населения. Для меня большое счастье знать, что множество людей избавилось от вредных привычек и пороков.

В любом нашем тренинге нет ничего мрачного. Все действия приносят ни с чем не сравнимое удовольствие. Со стороны может показаться, что играют дети: смех, визг, крики.

Я был на самых известных и дорогих в мире тренингах успеха, общался с их авторами. Могу утверждать, что эмоциональный подъем и сила воздействия наших методик намного выше. То, что делают искренние энтузиасты, увлеченные одной целью, большой мечтой, не могут сделать наемные тренеры и кабинетные теоретики.

После одного из занятий команда подарила мне большой красивый кубок с надписью: «Самому лучшему в мире тренеру успеха». Я поблагодарил и подчеркнул: это большой аванс, пока не сделаю богатыми и счастливыми миллион человек, буду считать, что эта награда преждевременна.

Мы все непрерывно учимся, приглашаем с лекциями видных ученых и специалистов, штудируем интересные книги. Каждый из нас ученик и одновременно учителя Я наслаждаюсь общением с такими людьми, как Владимир Маркович Фаненко. Он начал карьеру у нас, когда ему было за семьдесят. Кажется, груз лет не тяготит его. Ветеран, участник Великой Отечественной войны работает с азартом молодого человека, захватывает субботы и воскресенья. Я впитываю его мудрость, сверяю свои наблюдения, мысли с его бесценным опытом.

Мы в самом начале великого пути. С каждым днем отношения в компании становятся добрее, светлее, теплее, растет экономическая мощь. Совместное движение ярких, свободных, больших личностей создает невероятную, сказочную музыку грандиозной победы.

Казалось бы непохожие люди становятся у нас близкими друзьями, обнаруживают родство душ. Наша атмосфера - сгусток теплых, добрых человеческих чувств. Нас омывают их светлые, волнующие потоки, и я очень благодарен тем, кто с особенной щедростью дарит их соратникам и друзьям. В их числе вице-президент компании Ольга Александровна Смирнова. Она просто светится любовью и уважением к людям. Уже через месяц после ее прихода мне начало казаться, что мы работаем вместе всю жизнь.

Я - самый счастливый человек на свете. Я прошел тяжелый, но единственно возможный честный путь к успеху и признанию. Я убеждаюсь, что мои идеи истинны. С их помощью множество людей изменило к лучшему свою жизнь. В великой компании могут сбыться самые светлые мечты абсолютно любого человека. Люди разных профессий, возраста, национальности, граждане разных стран становятся здоровыми, богатыми, счастливыми и, как настоящие волшебники, меняют мир вокруг себя, делают добро для тех, кто их окружает.

Наши стратегии реально раскрепощают людей. Звезды компании делают за день то, что в других фирмах не под силу целым коллективам. Таковы руководитель компьютерной информационно-аналитической службы Александр Николаевич Воскресенский, главный бухгалтер Татьяна Валентиновна Яснова, главный редактор корпоративного журнала Игорь Валентинович Некрасов и многие другие.

Когда мы открыли офис в Нью-Йорке, я сказал Александру Сергеевичу Коновалову, нашему резиденту в Америке: теперь над нашей великой компанией никогда не заходит солнце, в любую минуту какая-нибудь франчайзинг-команда встречает радостный, белый день.

Позавчера глобальный бизнес был розовой мечтой, вчера - фантастическим планом, а сегодня это - явь. Здесь почти одновременно с Москвой стартует грандиозный проект компании - «Hop-Go». Мы чувствуем себя в Нью-Йорке как дома. Американцы понимают нас с полуслова. Вдобавок все и вся в Новом свете подчиняется делу: законы, порядки, учреждения служат бизнесу.

Мне безумно нравится стиль работы американцев. Они трудятся круглосуточно. Во многих офисах стоят кровати, оборудованы душевые комнаты, чтобы при пиковых нагрузках не тратить время на поездку домой, а прикорнуть на два-три часа, встать под холодную воду, и снова за работу!

Не стоит думать о том, что разъединяет жителей разных регионов планеты. Нужно искать объединяющее начало. Когда я рассказываю американцам, монголам, немцам, румынам или нигерийцам о нашем бизнесе, о пяти морально-философских стратегиях, то у всех без исключения загораются глаза и я срываю дружные аплодисменты. С этой минуты они - наши единомышленники, строители великой и вечной компании. С каждым днем светлое здание все выше, заметнее, привлекательнее.

Я абсолютно уверен, что оно перерастет любые другие творения человеческих рук. Победа неизбежна с того момента, когда дух ее поселился в наших сердцах!