

Текст взят с психологического сайта <http://psylib.myword.ru>

На данный момент в библиотеке MyWord.ru опубликовано более 2500 книг по психологии.

Библиотека постоянно пополняется. Учитесь учиться.

Удачи! Да и пребудет с Вами.... :)

Сайт psylib.MyWord.ru является помещением библиотеки и, на основании Федерального закона Российской Федерации "Об авторском и смежных правах" (в ред. Федеральных законов от 19.07.1995 N 110-ФЗ, от 20.07.2004 N 72-ФЗ), копирование, сохранение на жестком диске или иной способ сохранения произведений размещенных в данной библиотеке, в архивированном виде, категорически запрещен.

Данный файл взят из открытых источников. Вы обязаны были получить разрешение на скачивание данного файла у правообладателей данного файла или их представителей. И, если вы не сделали этого, Вы несете всю ответственность, согласно действующему законодательству РФ. Администрация сайта не несет никакой ответственности за Ваши действия.

88.4

Л 91

деловой бестселлер

Марк Льюис

Согрешить и победить

 ПИТЕР®

одобрено **the CHIEF**
журналом

Marc Lewis

Sin To Win

Seven deadly steps to success

CAPSTONE

Марк Льюис

Согрешить и победить

ПИТЕР

Москва • Санкт-Петербург • Нижний Новгород • Воронеж
Ростов-на-Дону • Екатеринбург • Самара • Новосибирск
Киев • Харьков • Минск

2004

М. Льюис

Согрешить и победить
Серия «Деловой бестселлер»

Перевел с английского к. э. н. С. Жильцов

Главный редактор	<i>Е. Строганова</i>
Заведующая редакцией	<i>И. Андреева</i>
Руководитель проекта	<i>Т. Середова</i>
Выпускающий редактор	<i>Е. Маслова</i>
Редактор	<i>Е. Павлова</i>
Художественный редактор	<i>С. Будилов</i>
Корректоры	<i>Н. Викторова. Н. Нестерова</i>
Верстка	<i>О. Романенко</i>

ББК 65.290-21 УДК 658

Льюис М.

Л91 Согрешить и победить / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2004. — 192 с: ил. — (Серия «Деловой бестселлер»).

ISBN 5-94723-824-1

В этой книге представлен новый взгляд на семь смертных грехов. Если вы гордитесь своей работой, своим домом, своей машиной, своей яхтой или просто своим банковским счетом, если вы завидуете чужим успехам и стремитесь к еще большим достижениям, если вы хотите получать больше от жизни, но предпочитаете простые способы достижения целей, вы — грешник.

Все, что остается сделать, — утверждает автор, — это научиться грешить с выгодой для себя.

Книга предназначена для широкого круга читателей.

©Capstone Ltd, 2001

© Перевод на русский язык ЗАО Издательский дом «Питер», 2004

© Издание на русском языке, оформление ЗАО Издательский дом «Питер», 2004

Права на издание получены по соглашению с Capstone Publishing Limited

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 5-94723-824-1

ISBN 1841123110 (англ.);

ООО «Питер Принт», 196105, Санкт-Петербург, ул. Благодатная, д. 67в,

Лицензия ИД №05784 от 07.09.01.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2; 95 3005 — литература учебная.

Подписано к печати 19.04.04. Формат 60х90/16. Усл. п. л. 12. Тираж 4000. Заказ 709

Содержание

Благодарности.....	6
Введение.....	8
Введение в упражнения.....	14
Гордыня.....	15
Десять заповедей по совершению греха гордыни.....	34
Упражнение на развитие гордыни.....	39
Зависть.....	42
Десять заповедей по совершению греха зависти.....	57
Упражнение на развитие зависти.....	63
Чревоугодие.....	66
Десять заповедей по совершению греха чревоугодия.....	84
Упражнение на развитие чревоугодия.....	88
Похоть.....	90
Десять заповедей по совершению греха похоти.....	105
Упражнение на развитие похоти.....	111
Гнев.....	113
Десять заповедей по совершению греха гнева.....	133
Упражнение на развитие гнева.....	136
Алчность.....	139
Десять заповедей по совершению греха алчности.....	155
Упражнение на развитие алчности.....	161
Леность.....	164
Десять заповедей по совершению греха лености.....	180
Упражнение на развитие лености.....	184
Откровения.....	186

Благодарности

Прежде всего, я хочу сказать спасибо своему отцу, моему самому главному учителю. Ему довелось пережить банкротство; он показал мне, как бороться с неприятностями, научил не бояться неудачи, объяснил, что семья дороже материального богатства. Когда я стал миллионером, он научил меня стремиться к звездам, но при этом прочно стоять на земле.

Спасибо моей матери, которая и сейчас учит меня все подвергать сомнению, держать ухо востро, а голову — гордо поднятой вверх.

Спасибо моим друзьям за то, что терпят мои выходки и дурные привычки и не покидают меня ни в беде ни в радости.

Спасибо моим помощникам, Айану, Марку и Крису, за тысячи часов исследований.

Спасибо издателям за то, что дали мне шанс, поверили, помогли и поддержали.

Спасибо тем, кто занимался моей «раскруткой», и в частности лорду Беллу, с первой же нашей встречи ставшему для меня источником вдохновения. Вот уж действительно ирония судьбы: самый честный, самый прямолинейный бизнесмен из всех, что я знаю, занимается рекламой и политикой.

Спасибо всем сотрудникам *Speakers International* за их советы, поддержку, воодушевление и энтузиазм. Мечтала увидеть свое имя в печати Харриет Беверидж, опробовавшая на себе все упражнения из этой книги. Какой же я буду мужчина, если откажу женщине в ее желании?

Благодарности

Спасибо директорам, председателям и менеджерам компаний, которых я интервьюировал в процессе работы над книгой. В частности, я хочу поблагодарить Джона Тауэrsa из *MG Rover*, Алана Хьюэса из *First Direct*, Майкла Джексона из *Channel 4* и Гордона Пелла из *Royal Bank of Scotland*.

И наконец, спасибо тебе, Рейчел. Благодаря тебе мне хочется грешить.

Введение

В Англии миллионеров больше, чем верующих католиков.

Факт

Библия — не просто самая популярная книга о самосовершенствовании, но и самая популярная книга всех времен и народов. Священное Писание способствовало изменению психологических установок и отношений сотен миллионов людей.

Мы называем их христианами.

Но счастливы ли они? Сумели ли они полностью раскрыть свой потенциал? Добились ли они побед?

В том, что Библия является мировым бестселлером номер один, в принципе, нет ничего удивительного. Вплоть до 1477 г. монопольное право на издание книг принадлежало церкви. Если Р. Мердок избавляется от конкурентов путем покупки или вытеснения их с рынка, то церковь запретила альтернативное книгоиздание, назвав это происками дьявола, персонажа из ее собственной книги. Лидерство на «рынке» поддерживалось путем уничтожения конкурентов, иногда посредством сжигания последних на костре. Такой подход даже Р. Мердок назвал бы суровым.

Авторы первого издания Библии не ездили по белу свету с презентациями. Не было ни специальных изданий, ни автографов. В этом не было необходимости. В те времена церковь правила миром. Она устанавливала правила, взимала налоги, судила, решала, кому уготован рай, а кому — ад, а затем во имя торжества справедливости сжигала тех и других заживо. Короче, церковь не просто держала людские жизни в ежовых рукавицах, а имела целый арсенал таких «рукавиц». Этот арсенал, как по команде,

обрушивался на запуганное население, стоило тому лишь намекнуть на прегрешение.

В качестве вознаграждения за принятие Библии последователи должны были работать на церковь, прямо или косвенно. Крестьяне гнули спины на церковных землях, строители трудились над возведением великолепных храмов. Солдат церковь посылала на поиски новых, непокоренных земель.

Христианство стало первой глобальной кампанией.

Что разумнее: верить в то, что до сих пор никем не доказано и не объяснено, или верить в самого себя?

В период своего расцвета христианство напоминало современную *Microsoft*. Сегодня эта компания алчно желает сохранить свою позицию на рынке (что подтвердят и *Lotus*, и *Sum Microsystems*, и *Sage*). Так и христианство. Другого выхода у него не было.

Более поздние философы говорили о концепции свободы воли. Их представления о том, что человек сам управляет своей судьбой, то есть может быть тем, кем хочет быть, шли вразрез с христианскими учениями. Людям бедным, а таких среди последователей христианской церкви было большинство, эти новые веяния пришлись по душе, потому как стол их был скуден, а жизнь — коротка и, будем смотреть правде в глаза, безрадостна. Концепция свободной воли, оставлявшая индивиду возможность улучшить свою долю, потенциально могла привести к массовому протесту со стороны простых крестьян. Церковь была возмущена и напугана. Совершенно неожиданно у нее появился конкурент.

Семейство христианских религий, которое, как настоящая семья, собирается вместе только на Рождество, да и то с заметной неохотой, быстро распознало проблему. Действия рода человеческого, гласил вывод, подчинены трем законам: закону Божьему, закону страны и закону личных мотивов. Первые две группы законов были подконтрольны церкви, для полноты картины недоставало третьей. Так появились семь смертных грехов, этот

моральный кодекс, созданный исключительно в целях сдерживания нашего развития. Созданный не Богом, а человеком.

Самым страшным из всех грехов была названа гордыня, — наверное, потому, что уверенность человека в своих силах представляла наибольшую угрозу для церкви. Последняя опасалась, что по мере того, как простой люд учится свободе воле, он начнет завидовать ее положению в обществе - положению надсмотрщика — и захочет повысить собственный статус. Поэтому зависть тоже была объявлена грехом. Чревоугодие придумали затем, чтобы снять волнения, вызванные голодом. Грех похоти, желания плотского удовольствия, на первый взгляд кажется абсурдным и старомодным. Однако церковь не могла рисковать: единственным источником удовольствия для паствы могла быть только вера в Бога. Гневом стали считать всякое страстное желание изменить сложившийся статус-кво, например религию. Алчность стала грехом за стремление к овладению материальными благами, в особенности теми из них, что принадлежали церкви. Отказ от работы на церковь или исполнение любого из перечисленных шести грехов называлось леностью, седьмым смертных грехом.

Таким образом, в руках христианства оказался новый «блокбастер». Смертные грехи прекрасно запоминались и охватывали все, что нужно. Их худо-бедно знают даже те из нас, кто не слишком верит в Бога. Изобретение смертных грехов можно считать проявлением маркетинговой гениальности церкви. Семь — отличное число. Оно хорошо звучит и прекрасно «продвигается». Не случайно число «семь» присутствует в названиях многих очень успешных голливудских фильмов, а также в наименованиях многих торговых марок. Достаточно вспомнить «Белоснежку и семерых гномов» или «Великолепную семерку». Редкий комик не отпустит шутку по поводу «7-Up» или «Party Seven», хотя последний бренд уже много лет как сошел со сцены.

Ислам. Иудаизм. Христианство. Буддизм.
Представители каждой религии считают себя правыми.

О чем это говорит?

Христианство продолжало процветать вплоть до вторжения средств информации и образования. Образование приносит знания, знания дают власть, а вместе с властью приходит самоуверенность, величайший из грехов. Постепенно узда, в которой церковь держала общество, начала ослабевать. Не быть христианином уже не запрещается — хорошая новость для других религий. В XVII в., например, в Англии был запрещен иудаизм. Грешников сжигали заживо.

Но если христианство утратило былую мощь, то смертные грехи так же актуальны, как и раньше. Сегодня, как и во времена средневековья, человека обливают грязью за совершение греха похоти, порицают за чувство гордости, наказывают за проявление алчности. Законы, созданные с целью ограничения свободы воли, душат нас по сей день.

При написании этой книги я не ставил перед собой цели усомниться в существовании Бога, в правильности христианской религии, ни в какой бы то ни было религии вообще. Меньше всего я хочу жертвы; кроме того, я не настолько умен, чтобы спорить о вещах, которых не понимаю. Напротив, я хочу показать, что соблюдение каждого из семи грехов мешает человеку полностью раскрыть свой потенциал.

Каждый из нас по-разному понимает понятие «победа». Мы имеем право по-своему оценивать достигнутый успех. Для кого-то успех — это повышение заработка, владение более мощным спортивным автомобилем или жизнь в доме большего размера. Кто-то определяет успех как наличие сплоченной, любящей семьи и близких друзей. Успех организации может измеряться размером рынка, величиной прибыли или количеством покупателей.

Какие бы цели вы перед собой ни ставили, совершение семи смертных грехов будет способствовать их достижению. Остальное зависит от вас и от вашей свободной воли.

Все преуспевающие компании совершают как минимум один из смертных грехов.

ЭТО ФАКТ

Что символизирует *Rolls-Royce*, если не гордость? Когда *Avis* задалась целью опередить *Hertz* и, стремясь стать крупнейшей в мире компанией по прокату автомобилей, стала стараться больше других, она продемонстрировала не что иное, как неприкрытую зависть. Когда Ричард Брэнсон судится с *British Airways* или *Camelot*, он в гневе стремится к еще большему личному и корпоративному успеху. Когда *Shell*, *BP* и *Esso*, игнорируя протесты общественности и прячась под государственным «мамиными юбками», отказываются снижать цены, они демонстрируют ленность, и в этом им нет равных. Алчность подвигла компанию *Ford* на попытку приобрести *Ferrari*, а корпоративная похоть побудила *Fiat* умыкнуть столь привлекательную покупку у нее из-под носа. Компании *Ford* пришлось реализовывать свои завистливые амбиции на *Aston Martin* и *Jaguar*. А если бы *Microsoft* не доказала всему миру, что нет ничего лучше старого доброго умеренного чревоугодия, то как бы мы сейчас жили?

Забудьте все, чему вас учили в воскресной школе. Забудьте, чему вас учили на уроках литературы, да и на всех остальных уроках. Выбросьте из головы все лекции и семинары в колледже и университете. Если вы гордитесь своей работой, своим домом, своей машиной, своей яхтой или просто своим банковским счетом, если вы завидуете чужим успехам и стремитесь к еще большим достижениям, если вы хотите получать больше от жизни, но предпочитаете простые способы достижения целей, тогда вы совершаете каждый из семи смертных грехов.

Все, что остается сделать, — это научиться совершать их с выгодой для себя.

Оставьте уроки этой книги без внимания, и рано или поздно вы будете платить «налог за грехи» по полной программе.

ЭТО ФАКТ

ГОРДЫНЯ

Чрезмерная вера в собственные способности, уменьшающая уважение индивида к милости Бога. Считается, что из этого греха проистекают все остальные. Известна также как тщеславие.

ЗАВИСТЬ

Желание чужих черт, статуса, способностей, ситуации.

ЧРЕВОУГОДИЕ

Неумеренное желание потребить больше, чем требуется.

ПОХОТЬ

Необузданное стремление к немедленному самоудовлетворению.

ГНЕВ

Проявляется в индивиде, отвергающем прощение и выбирающем месть. Известен также как ярость.

АЛЧНОСТЬ

Стремление к материальному благосостоянию или наживе, невзирая на сферу духовного. Известна также как скупость.

ЛЕНОСТЬ

Уклонение от физического и духовного труда.

Введение в упражнения

Вы никогда не видели, как муха бьется в оконное стекло, пытаясь вылететь наружу? Она снова и снова ударяется о прозрачную преграду. Ей никогда ее не преодолеть, но она вновь и вновь применяет одну и ту же тактику.

Если делать то, что привык, то получишь то, что всегда получал. Одинаковая тактика приводит к одинаковым результатам. Допустим, вы читаете эту книгу, потому что хотите добиться иных результатов, а это означает иной подход, иное мышление и иные действия.

Перед вами семь глав. Каждая из них повествует об одном из семи смертных грехов, объясняя, почему его необходимо совершить. В конце каждой главы приводятся упражнения, помогающие это сделать.

Данные упражнения, они же откровения, подсказывают новые подходы к решению проблем. Начинающему грешнику они могут показаться весьма странными. Отнеситесь к ним так же, как вы отнеслись к первому в своей жизни бокалу пива: вкус странный, новый, но попробовать определенно стоило.

Гордыня

Мне нечем гордиться, кроме своей гениальности.

Оскар Уайльд

Мне нечем гордиться, кроме блока «Rothmans» и бутылочки «Smirnoff».

Джордж Бест

Гордыня прочно занимает первое место в списке смертных грехов, однако далеко не каждый посетует на эту свою черту. Если ваши дети хорошо успевают в школе, вы по праву гордитесь ими. Если вы работаете не покладая рук, вы можете гордиться своим трудом, и никто вас в этом не упрекнет. Если вы хорошо одеваетесь, вас похвалят за ваш внешний вид. Если вас за вашу активную благотворительную деятельность (в пользу бедствующих демократов, например) включают в список приглашенных на празднование дня рождения королевы, вы не без гордости сфотографируетесь на фоне Букингемского дворца, а затем будете рассматривать свое фото в прессе. Вашу гордость не умалит даже тот факт, что его разместят где-нибудь на семнадцатой странице «Daily Telegraph», а одеты вы будете в давным-давно вышедшие из моды костюм и шляпу. Так что же тогда церковь имеет против чувства гордости? Так ли уж это чувство неуместно? Когда английский актер Гарри Корбетт был удостоен звания Офицера Британской империи, — видимо, за свою бескорыстную приверженность высокохудожественному лицемерию, — он был чрезвычайно горд собой. И гордость его нисколько не уменьшалась от того, что премию эту он получил лишь благодаря банальной опечатке. Это нисколько не повредило социальному положению

Согрешить и победить

Гарри Корбетта, равно как и гонорарам, которые он получил под будущие книги.

Вы хотите добиться успеха. Составьте список целей. Выпишите как можно больше целей и упорядочите их в порядке значимости.

Теперь выбросьте этот список в мусорную корзину. Записывать надо достижения, а не цели.

Неудачник отличается от победителя так же, как цель отличается от достижения.

Существуют четкие границы между гордостью за самого себя и тщеславием, между тщеславием и высокомерием и между высокомерием и самомнением размером с графство Девоншир.

Это не та гордость, которая так порицается в Библии. Да и как это могло быть? Возможно, греческие монахи IV в., написавшие основную часть библейских текстов, лучше нас разбирались в деятельности Христа и в устройстве царства небесного, в деяниях Вельзевула и его полном адского пламени мире, но вряд ли они могли знать, что спустя 1500 лет королева Англии будет прикалывать медаль к груди киноактера.

Гордость можно интерпретировать по-разному. Представьте, что ваш сын, только что получивший права и еще не имеющий страховки, находясь в состоянии алкогольного опьянения, разбивает семейный автомобиль и в качестве оправдания говорит, что отвлекся от дороги лишь потому, что его пятнадцатилетняя подруга объявила о своей беременности от него. Как тут не сказать: «Можешь теперь гордиться собой!» Неудивительно, что мы вырастаем, не осознавая значения греха под названием «гордыня». В обычном, повседневном смысле под этим словом понимается простое выражение признания собственного достоинства.

Однако существуют четкие границы между гордостью за самого себя и тщеславием, между тщеславием и высокомерием и между высокомерием и самомнением размером с графство Девоншир. Считается, что всепоглощающая вера в собственное

Святой или грешник?

Джошуа Нортон, родивший в 1819 г. в Лондоне, в 1859 г. провозгласил себя императором Соединенных Штатов, направив соответствующее уведомление в газету «San Francisco Bulletin». Он отпечатал банкноты с собственным изображением, разослал приказы в государственные органы и начал выступления на улицах города. Его, посчитав душевнобольным, заключили под стражу, однако общественное мнение было настолько против, что Нортону пришлось выпустить. С тех пор полицейские при виде Джошуа отдавали ему честь. Нортон потребовал построить мост между Сан-Франциско и Оклендом. Именно ему был посвящен появившийся 50 лет спустя мост «Золотые ворота». На похоронах Джошуа Нортон в 1880 г. присутствовали около 20 000 человек.

достоинство исключает уважение достоинств других людей. Во многих сферах она даже может приводить к низкопоклонству. Великие спортсмены добиваются своих побед не потому, что аплодируют достижениям оппонентов, но, с другой стороны, они бы никогда не победили, если бы не признавали их. Когда Джон Макэнрой в сердцах разбил теннисную ракетку о центральный корт Уимблдона, требуя, чтобы ему засчитали мяч, и осыпая отборной бранью всех, кто мог ее слышать, и еще более отборной тех, кто слышать не мог, это было проявлением своего рода самотерапии в осознании того, что в тот момент Бьерн Борг был лучше.

На карьере Макэнроя тот случай никак не сказался. Любой любитель тенниса скажет, что финал 1981 г. в мужском одиночном разряде был одним из интереснейших за всю историю Уимблдона. Большинство вспомнит в красках, как Макэнрой сражался за победу в четвертом сете и во всем матче. Он действительно взял тот сет, однако проиграл матч. Но, несмотря на это, все мы считаем, что победу одержал именно он. Его «терапия» определенно подействовала и на нас. Он считал себя победителем, и мы начали относиться к нему как к победителю, и по прошествии нескольких лет он и стал победителем. Но сначала пришло восприятие этого факта. Макэнрой умело манипулировал грехом «гордость».

Присмотритесь к людям, добившимся больших успехов.

Выглядят ли они успешными людьми?

Ну разумеется.

Иначе как бы мы узнали, что у них есть большие успехи?

Видимость достижения ведет к собственно достижению.

Однако же если нападающий футбольного клуба какого-нибудь провинциального городка убеждает себя и свою команду, что они смогут всухую обыграть Manchester United на «Траффорд-Парк», потому что *MU* не более опасен, чем группка монахинь на концерте Клиффа Ричарда, его впору лечить от шока. Поездка на Уэмбли с последующей пробежкой вокруг стадиона с большущей посудиною в руках этой команде не светит. Впрочем, она не светит ни одной команде, потому что правительственная комиссия, подписавшая проект реконструкции стадиона, сама по себе мало отличается от вышеупомянутых монахинь. Они не совершили греха, имя которому гордость.

Гордыня считается первым и самым главным грехом не потому, что она столь гнуса и отвратительна. Причина отнюдь не в этом. По сути, гордость бывает не так уж и плоха. Путаница возникает оттого, что в английском языке многие слова имеют тенденцию к перемене смысла с течением времени. До начала XIX в. характеристика человека как «утонченного» означала, что он притворяется тем, кого мы сегодня называем тонкой натурой.

С развитием глобальных коммуникаций и превращением английского языка в лингва-франка популярной музыки, Интернета и спутникового телевидения этот процесс только ускоряется. Благодаря поп-культуре слово «плохой» неожиданно становится синонимом того, что раньше называли «хорошим», «злой» приравнивается к «очень хорошему», а «шикарный» соотносится с тем, что до начала XIX в. считалось «утонченностью». Такое простое слово, как «шик», обрело новый смысл всего за один вечер, и все благодаря преуспевающей и очень богатой молодой женщине, шикарной, как коктейль из креветок под теплым соусом из вина «Либффраумильх».

Быть может, Виктория Бэкхем не самая талантливая певица в мире, более того, она даже не самая талантливая из тех, кто присутствуют на ее концертах, однако гордость с успехом компенсирует неумение поп-звезд исполнить хотя бы ноту без фонограммы. Она и ее подружки из Spice Girls стали одной из самых высокооплачиваемых поп-групп всех времен, опередив по этому показателю Beatles, Rolling Stones и Элвиса Пресли. Короче, Spice Girls — это бизнес, добившийся серьезного успеха.

«Гордыня» — одно из слов, обретших новый смысл и в то же время сохраняющих свое оригинальное значение. То же можно сказать о слове «вполне». Например, если вы охарактеризуете новое платье своей жены как «вполне ничего», она не придет в восторг. Но если то же платье назвать «вполне восхитительным», тогда смысл «вполне» изменится с «ничего особенного» на «очень даже». К чему здесь этот урок истории современного английского? К тому, что мы должны точно понимать не только то, что мы имеем в виду, но и то, что под этим понимают другие. Смысл может быть переданным и воспринятым, предполагаемым и выведенным. У большинства читателей этой книги¹ слово «боль» ассоциируется с чувством, возникающим в кабинете дантиста, когда тот выставляет счет на £2000 за работу, которая заняла всего-то двадцать минут. У француза это же слово вызывает ассоциацию с вкусной хрустящей булкой, настолько длинной, что ее невозможно поместить в пакет, не сломав пополам. Конечное умозаключение оказывается страх как далеко от первоначального смысла. Что для одного человека гордость, то другой воспринимает как высокомерие.

Стараетесь ли вы, чтобы ваши сигналы воспринимались именно так,
как вы хотите?

Гордость — это видимость достижений.

Быть может, Виктория Бэкхем не самая талантливая певица в мире, более того, она даже не самая талантливая из тех, кто присутствует на ее концертах, однако...

¹ Имеются в виду англичане. — Прим. перев.

Святой или грешник?

«Многие дети перед смертью просят о встрече со *мной*».

Как вы думаете, кому принадлежит эта бессмертная фраза? Санта-Клаусу, самому известному почтальону в мире? Или, быть может, папе римскому? Не угадали. Это не кто иной, как «главный спасатель Малибу» Дэвид Хэсселхоф. Благодаря популярности таких сериалов, как «Baywatch» и «Knight Rider», он занесен в Книгу рекордов Гиннесса как «телезвезда, которую смотрят чаще всех». Кроме того, это еще и обладатель нескольких платиновых дисков, певец номер один в Германии. Жуть.

Римская империя господствовала на протяжении семи веков, а затем всего за несколько десятилетий под действием своего пустого эгоизма развалилась.

Слово «superbia» напоминает выдумку агента по недвижимости, новый эвфемизм, которым он описывает непривлекательный район на окраине города, стремясь хоть как-то поднять его статус. На самом же деле это библейский термин, означающий грех гордыни. Слово это имеет латинские корни и в буквальном смысле означает «стремление к более высокому». Именно на этом голоде по большему и лучшему была построена Римская империя. Не исключено, что именно пример римлян и заставил церковь поставить гордыню на первое место среди смертных грехов. У римлян, завоевавших большую часть Европы, основные пути на Ближний Восток и немалую часть Северной Африки, чувство гордости переросло из страстного стремления к самосовершенствованию в отравление властью и, если верить историкам, в вызванное этой интоксикацией чувство самодовольной эйфории.

Римская империя господствовала на протяжении семи веков, а затем всего за несколько десятилетий под действием своего пустого эгоизма развалилась. Само слово «римский» стало выражением превосходства. Римские дороги были ухоженными и прямыми, как стрела, о чем пользователи современного шоссе Мб могут только мечтать. Римская ванная была воплощением лучших достижений в области отопления и гидравлики, каких не видывал мир (и не увидит на протяжении следующих 1000 лет).

Римское законодательство было образцом справедливейшей судебной системы, о какой только могли мечтать преступники. И все же Римскую империю ждал коллапс.

И вот сегодня у нас есть схожий термин, символизирующий апофеоз превосходства, и не случайно в этой связи часто вспоминают одного гиганта автомобильной промышленности, того самого, чьей бледной тенью мы сегодня так гордимся. Когда товар или услугу называют «Rolls-Royce» в своей категории, это высочайшая похвала, какую только может желать менеджер по маркетингу.

Как и Римская империя, империя *Rolls-Royce* основывалась исключительно на гордыне. Автомобили нужны многим людям, но «Rolls-Royce» не нужен никому. Ездить на «Rolls-Royce» доводится единицам, что уж говорить о владении! Однако же на протяжении всего XX в., начиная с того дня, когда одаренный инженер и получивший большое наследство аристократ выкатали свое детище из гаража в Дерби, любой человек на вопрос о том, какой автомобиль он считает лучшим в мире, ответит: «Rolls-Royce».

Изящные машины, спору нет, однако все престижные и высокоскоростные автомобили не имеют ни малейшего отношения к утилитарной задаче перемещения вас и вашей семьи из пункта А в пункт Б. Ни один автомобилист на свете не испытывает нужды в «Ferrari», развивающей 180 миль в час¹, или в шестискоростном «Aston Martin», или в «Alfa Romeo» с кнопками переключения передач на рулевом колесе, как в «Формуле 1». Конечно, некоторые владельцы таких авто возразят, что по выходным они пользуются ими по прямому, то есть спортивному, назначению, катаются на автодромах, но с таким же успехом они могли бы, потратив в несколько раз меньше денег, заказать себе специальный автомобиль для гонок, а в остальные дни недели ездить на подержанном «Ford». Это гордость заставляет нас раз в несколько лет требовать себе новый автомобиль с разными «прибамбасами», забывая о транспортных потребностях как таковых. *Rolls-*

¹ Приблизительно 290 км/ч. — Прим. перев.

Грех гордыни: *Nike*

«Nike» — это uber-бренд. Uber — это фонетическая транслитерация греческого слова, означающего «победа». Успех этой марки построен на сочетании собственной самоуверенности с самоуверенностью и аспирацией ее потребителей. Они просто делают это, «just do it».

Компания начала с производства кроссовок, доступных всем желающим, а впоследствии простерла свои щупальца во все уголки спортивной индустрии.

Вездесущую «запятую» сегодня можно видеть на головах, груди и стопах лучших в мире атлетов. Все, что относится к бренду «Nike», начиная с ее прогрессивного дизайна и заканчивая фигурирующими в рекламе личностями из мира спорта, так и источает веру в свои силы.

Но лучше всего эту веру символизируют гигантские фирменные магазины *Nike* в некоторых ведущих столичных городах. Огромные универмаги, почти музеи, возвеличивают имя «Nike», возвышают его над просто спортивной маркой.

Один производитель пластмассовых изделий даже с гордостью именовал свою продукцию «"Rolls-Royce" среди мусорных ведер».

Royce — классический пример эксплуатации гордости по полной программе.

Компания *Rolls-Royce Motors* (которая ныне не имеет ничего общего с производством авиационных двигателей) не зря идет на все в вопросах защиты своей торговой марки от несанкционированного использования. В любой категории товаров рано или поздно появляется представитель, которого называют «Роллс-Ройсом» среди того или сего. Хитрые производители бытовой техники одно время даже рекламировали «"Rolls-Royce" среди стиральных машин» и «"Rolls-Royce" среди пылесосов». История знает роллс-ройсы среди часов, велосипедов, пишущих машинок... что ни возьми, везде найдется свой «Rolls-Royce». Был даже один производитель пластмассовых изделий, который с гордостью именовал свою продукцию «"Rolls-Royce" среди мусорных ведер».

На самом деле лишь одна компания получила официальное разрешение на использование марки «Rolls-Royce» в рекламных целях. Это было предприятие под названием *Brough Superior*

Грех гордыни: *Oakley*

Oakley — образец веры в себя. Эта компания не только предлагает марку идиосинкразической самоуверенности в форме характерных солнцезащитных очков в виде лука; гордость заключена в ее рабочей культуре. Компания была основана в 1975 г. как молодежная и оригинальная и, несмотря на свой бурный рост, сохранила этот статус. Она определяет стиль жизни своих покупателей.

Достаточно взглянуть на то, как *Oakley* характеризует саму себя: технологическая компания, «подпитываемая неистовой неприязнью к посредственности и страстным стремлением к инновациям». Компания говорит об отрицании устоев, новом взгляде на существующие концепции и собственной «сумасшедшей» науке. И борется за сохранение этой индивидуальности. Результат — данный глобальный бренд представлен более чем в 70 странах мира.

Причем компания требует того же от покупателей. «Быть покупателем *Oakley* — значит быть готовым думать не как все», — говорится в одном из ее последних пресс-релизов. Недовольная тем, что когда один из крупнейших распространителей ее продукции, сеть магазинов *Sunglass Hut*, отказалась от реализации некоторых моделей очков «*Oakley*», компания призвала потребителей покупать ее продукцию в любом другом месте.

Такой поступок требует уверенности в себе.

Лоуренс Аравийский пережил четыре самых кровавых года человеческой резни за всю историю человечества, а погиб, вылетев из седла своего «Brough Superior», не доезжая нескольких ярдов до родного дома

Motorcycle, продукция которого — мотоциклы — поступала в продажу в 1920-х и 1930-х гг. Упомяните *Brough Superiors* разговоре с любым энтузиастом мотоциклетного дела, и он скажет вам две вещи: во-первых, что это были «Rolls-Royce» среди мотоциклов, во-вторых, что из-за мотоцикла «*Brough Superior*» погиб Т. Э. Лоуренс, британский герой, заручившийся поддержкой арабских кочевников в борьбе с турками в ходе Первой мировой войны.

Лоуренс Аравийский пережил четыре самых кровавых года человеческой резни за всю историю человечества, а погиб, вылетев из седла своего «*Brough Superior*», не доезжая нескольких ярдов до родного дома в Гемпшире. Спустя несколько лет *Brough Company*

обанкротилась, но не из-за трагической кончины Лоуренса, а из-за того, что на самом деле производила роллс-ройсы среди мотоциклов. А многие ли из нас готовы купить чудо инженерной мысли лишь для того, чтобы сидеть верхом на железном коне открытым всем ветрам? Никому не нужен «Rolls-Royce», равно как никому не нужно переохлаждение организма.

Гордость определенно полезна, но, как известно, всему свое место. Несмотря на всю популярность марки, компанию *Rolls-Royce* в 1971 г. постиг тот же крах, что и Римскую империю. Так вот, единственным лицом, решившимся помочь компании с ее задолженностью в £200 млн, оказалось британское правительство. Таков результат (слепой) веры в то, что качество продукции позволит быстро восстановиться после кризиса. Репутация *Rolls-Royce* основана исключительно на гордости.

Этот производитель никогда не следовал традиционным правилам успеха в коммерции. Он редко дает рекламу. Он никогда не участвовал ни в каких автогонках, тогда как даже производитель моторизированных магазинных тележек, *Rover*, и та отправляет свои машины на 24-часовую гонку в Ле-Мане. В 1970-х и 1980-х гг. состоятельные иностранцы тысячами записывались в очередь, чтобы приобрести ту же машину, что использует королева Англии. Правда, сама королева на роллс-ройсах не ездит. Со времен изобретения легкового автомобиля главы британского государства не ездили ни на чем, кроме продукции компании *Daimler*. Вот что «Rolls-Royce» означает для гордого владельца марки: что гордость способна преодолеть скучную реальность.

Компания *Rolls-Royce* не только построена на гордости, но и спаслась благодаря ей. Благодаря гордости целой нации, 99,9% представителей которой никогда даже не прикасались к «Rolls-Royce». Даже затем, чтобы из ревности процарапать ключом глубокий шрам на его полированном кузове.

Как же слепы были руководители *Volkswagen*, одного из самых по-настоящему успешных автопроизводителей в мире, изобретшего сначала массовое транспортное средство, а поз-

же другие, тоже популярные, хотя и бесполезные концепции вроде «горячего хэтчбека» *GTI*, когда приобретали заводы *Rolls-Royce* в 1998 г.! Они понимали, что, имея в «стойле» жеребца по имени «Rolls-Royce», можно поднять престиж всей «конюшни». В Берлине еще долго раздавались предсказуемые вопли поклонников традиционной британской марки. Припомнили и тот факт, что во время Второй мировой войны концерн VW выпускал компоненты для немецких «мессершмитов» и «фокке-вульфов» и что эти самолеты сражались в небе над Лондоном с британскими «спитфайрами» и «хуррикэйнами», на которые устанавливались двигатели «Rolls-Royce». Руководство VW было настолько ослеплено славой, которую источало имя «Rolls-Royce», что и не заметило отсутствия в контракте на покупку одной маленькой, но очень важной детали. По договору к VW отходило все производство, чертежи, рабочая сила, вся инфраструктура маркетинга и дистрибуции.

VW получал все, кроме торговой марки «Rolls-Royce» — единственной вещи, которая действительно была необходима концерну. Теперь он выпускает очень неплохие немецкие «Bentley». *Rolls-Royce* сохранил за собой право продать марку кому-нибудь другому. Гордость не позволила британцам поставить свое имя в один ряд с такими активами, как производственное оборудование, сборочные линии и рабочая сила.

Вы действительно верите, что талантливы в своем деле?
Да? Остановитесь. Требуется способности, а не таланты.

Талант и способность — не одно и то же.

Еще одним производителем автомобилей, исполненным веры в себя, но работавшим на прямо противоположном конце рыночного спектра, был Генри Форд. Любому читателю знакомы две его сентенции:

Первая: «...Цвет машины может быть любым, лишь бы он был черным».

Вторая: «История — это чушь».

Грех гордыни: *Direct Line*

Direct Line — прекрасный пример компании, преуспевшей благодаря корпоративной вере в собственные силы. Питер Вудс, основатель фирмы, был полностью убежден в том, что миру требуется новый тип страховой компании, какую он и создал в 1984 г. в г. Кройдоне, Англия.

На сегодняшний день *Direct Line* с ее 3 млн клиентов является крупнейшим страховщиком автомобильного транспорта в Великобритании. Каждые шесть секунд продается ее страховой полис, каждый год она принимает 15 млн телефонных звонков.

Direct Line, как и все кройдонцы (уж мне-то не знать, я ведь тоже один из них), всегда готова к битве, всегда уверена, что у нее достаточно мозгов и «мускулов», чтобы победить любого. За свою короткую жизнь эта компания обрела репутацию «раскачивателя лодок», готового бросить вызов признанным лидерам многих рынков. И что удивительно, зарабатывающего на этом немалые деньги.

Direct Line продельвает трюки, которые, вообще говоря, больше ассоциируются с *Virgin*, империей небезызвестного Ричарда Брэнсона, а не с ролью «защитника народа», которую приписывает себя герой нашего рассказа. *Direct Line* принимала вызов крупных страховых фирм и побеждала. Она лоббировала в Управлении по делам недобросовестной конкуренции, выступая против недобросовестных методов некоторых банков и строительных организаций, утверждая, что они обкрадывают британский народ, ограничивая выбор страхования жилья, и тоже побеждала. Компания знала, что права. Она была уверена в себе.

Столь обильная самоуверенность не случайна. Это, можно сказать, кровь, которая течет в жилах *Direct Line*. Как поясняет Майлз Рассел, глава совета директоров компании:

«Мы гордимся тем, что создали марку, которая за короткий промежуток времени стала супербрендом — маркой, о которой знают 96% потребителей. Эта марка ассоциируется с революционными изменениями в области страховых услуг. Это очень важно для персонала в том смысле, что люди гордятся организацией, на которую они работают.

Думаю, гордость за то, чего ты сам достиг, нельзя назвать ни высокомерием, ни тщеславием. Я уверен: и для компании, и для работников — всех «от мала до велика» — полезно чувствовать, что ты работаешь на фирму, достигшую кое-каких реальных успехов».

Ни того ни другого Генри Форд не говорил. На самом деле он сказал: «Физические упражнения — это чушь. Если вы здоровый человек, они вам не нужны, а если вы больны, *то* спортом

вам заниматься нельзя». Это гордость. Об истории он сказал, что она «в большей или меньшей степени чужь. Это традиция. Нам не нужны традиции. Мы хотим жить в настоящем». Что до его высказывания о единственно возможном черном цвете «Модели Т», то это была шутка в адрес дешевых автомобилей, наподобие тех, что впоследствии будут отпускать в адрес «Шкоды» и «Лады». Более того, в Британии в период между Первой и Второй мировыми войнами нередко можно было встретить гаражи с крупными табличками: «Фордов нет». Тот факт, что в то время 80% мирового автопарка составляли «Ford Model T», ничуть не смущал очернителей марки «Ford», поклонников качественных автомобилей, таких как «Rolls-Royce», «Daimler», «Lagonda», «Riley», «Wolsley» и «MG». Однако при всем при этом *Ford*, в отличие от вышеуказанных «качественных» производителей, до сих пор не обанкротился и не продался конкурентам.

Родиться талантливым — зря потратить силы.
Если вам надо ровно подстричь газон, наймите садовника.
Если вам необходим талант, купите его.

Талант — роскошная опция, которую можно приобрести за деньги.

Несмотря на то что Г. Форд не является автором большинства приписываемых ему выражений, он нисколько этому не противился. Чем же он отличился по-настоящему? Ну конечно, истинная гениальность Г. Форда проявилась в изобретении системы массовой сборки. Нет, и тут он ни при чем. Массовое производство путем сборки стандартных компонентов в готовое изделие придумал Эли Уитни еще в 1798 г. Г. Форд только добавил в его систему движущийся конвейер, да и ту он подсмотрел в Ливерпуле, где уже в 1868 г. с помощью конвейерной ленты перемещали крупные партии продовольственных товаров.

В период с 1908 по 1923 г. Г. Форд за счет массовых продаж «Модели Т» — автомобиля, который даже по тем временам считался трудным в управлении, — скопил состояние, эквивалент-

ное современным \$14 млн. Не удовлетворившись этой порядочной суммой, Г. Форд решил добиться большего и задался целью построить V-образный восьмицилиндровый двигатель.

Опять же? концепция V8 была не нова. Такой двигатель уже существовал и ставился на более дорогие автомобили. Однако длительный процесс производства двух совмещенных блоков по четыре цилиндра в каждом совершенно не подходил для дешевого и непритязательного продукта массового производства Г. Форда. Поэтому он поручил своим конструкторам просто создать монолитный блок для V-образной «восьмерки», как это раньше было сделано с базовыми двигателями «Модели Т». Конструкторы в один голос заявили, что такое решение невозможно. Короче, сделать единый блок цилиндров для V8 они не могли. Г. Форд не был талантливым инженером, поэтому слышать не хотел о том, что можно, а что невозможно. Он искренне верил в собственные идеи, а потому велел конструкторам начать работу и не возвращаться, пока его приказ не будет выполнен.

Времени потребовалось много, однако чем больше инженеры работали над проектом нового двигателя, тем больше убеждались в том, что Г. Форд не шутил и что в случае неудачи они тут же останутся без работы. А Г. Форд знал, что если его лучшие конструкторы, вот уже год бьющиеся над «невозможным» V8, так ничего и не добьются, они вряд ли смогут найти работу в конкурирующих фирмах. В конце концов эффективный метод производства все же был найден. Благодаря новому двигателю компания *Ford* настолько оторвалась от конкурентов, что тем понадобилось 40 лет, чтобы догнать ее.

Позже, в 1990-х гг., руководство современной *Ford Corporation* решило добавить в модельный ряд нечто «особенное». Так состоялась покупка компаний *Aston Martin* и *Jaguar*. Потом под этими марками появились новые автомобили. Однако что стояло за ними? Те же производственные методы, что Г. Форд в свое время навязал конструкторам. Поднимите капот новейшего «заряженного» «Aston Martin», и вы увидите двигатель, ранее устанавливавшийся на «Ford Scorpio». В «Jaguar X-Type» двигатель,

коробка передач, передняя подвеска, тормозная система, задний мост и силовая структура кузова заимствованы у «Mondeo». От «Ягуара» остался только ценник.

Лидеры наподобие Генри Форда обладают непоколебимой уверенностью в своих способностях, идеях и целях, даже если в них нет ровным счетом ничего оригинального. Они-то знают разницу между теми, кто следуют за победителем, и собственно победителем. У них гордости хоть отбавляй. Генри Форд не отличался никакими особенными умениями за исключением умения верить в свои силы. Он оставил после себя массу колких высказываний, которых никогда не произносил. Он не изобрел конвейер, но он популяризовал его во времена, когда ни один автопроизводитель даже и не думал об этой производственной концепции. А еще он скопировал, модернизировал и удешевил эксклюзивный двигатель V8, сделал его доступным для массового потребителя и тем самым обеспечил своей компании безбедное существование до конца века, а то и дольше.

Стивен Хокинг — немой и полностью парализованный человек.

Он написал одну из самых популярных книг всех времен.

Ни вы, ни ваши друзья не прочитали и десятка страниц из нее.

Да подвигнет вас гордыня на подвиги.

Гордость в некотором смысле служит критерием внутреннего счастья человека. Она напрямую связана с самоуважением и ликованием по случаю собственных достижений. Предметом гордости может стать, например, удачная сделка. Пусть все знают, что вы лучший: и ваш босс, и ваши коллеги, и ваши покупатели.

Когда в середине 1980-х гг. у авиакомпании *British Airways* возникли проблемы с имиджем, было решено установить в крупнейших аэропортах специальные видеокиоски, в которых пассажиры могли откровенно высказать свое мнение об обслуживании на борту. Как и следовало ожидать, комплиментов в адрес компании почти не было. Когда Роберт Льюис Стивенсон говорил, что «лучше счастливо ехать, чем приехать», он, очевидно, не знал,

Святой или грешник?

Шеф-повар британского телевидения Джейми Оливер придерживается весьма высокого мнения о собственной персоне. В недавнем интервью газете «Daily Telegraph» он сказал: «В настоящее время я являюсь послом британской кухни во всем мире. За последние два года я сделал для британской кухни больше, чем кто-либо за минувшее столетие. Я нанес ее на карту, и да будет так». Весьма самоуверенное заявление, не правда ли? Однако на этом 26-летний Оливер не остановился. Он продолжает сколачивать состояние на двух телепрограммах, книгах-бестселлерах и рекламе для сети магазинов *Sainsbury's*.

что значит провести 14 часов в туристическом классе, с головой, зажатой между коленями, пытаясь съесть «резиновую» курицу пластиковой вилкой.

Как же *British Airways* распорядилась этим каталогом жалоб своих пассажиров? Неужто занялась улучшением обслуживания, выбросила из салонов самолетов часть кресел, чтобы расширить пространство для ног, или включила в экипажи великолепных поваров? Как бы не так. Это было бы слишком трудно и накладно. Вместо этого миру было объявлено, что *British Airways* — «авиакомпания, которую любят во всем мире». Лорд Кинг кое-что смыслил в высокомерии.

Когда руководители авиакомпании слышали сомнения в истинности данного слогана, они с гордостью приводили статистику пассажиро-миль, благо она у *BA* была самой высокой в мире. «Мы перевозим больше людей на большее расстояние, чем любой другой авиаперевозчик, следовательно, мы самая любимая авиакомпания в мире.»¹ В этом аргументе есть один маленький изъян. *BA* не перевозит своих пассажиров дальше всех. По этому показателю она занимает второе место после «Аэрофлота». Однако любой, кому случалось летать самолетами этого постсоветского перевозчика, скажет, что «Ту» настолько перегружены резервными запасами топлива и военным оборудованием, что на борту просто не остается места для такой «роскоши», как еда

¹ Буквальный перевод слогана *British Airways*: «The World's Favorite Airline». — *Прим. перее.*

или напитки. В такой ситуации надо обладать очень богатым воображением, чтобы рассматривать «Аэрофлот» в качестве претендента на звание авиакомпании, которую любят во всем мире.

Но ведь по меркам *BA* так оно и есть! «Однако, — замечают проникательные маркетологи *BA*, — "Аэрофлот" перевозит столь большое число пассажиров лишь потому, что все маршруты этой авиакомпании закреплены за ней государством». Это правда. Но каким образом свои маршруты получила *British Airways*? Опять же от государства, которое на заре приватизации преподнесло их на блюдечке с голубой каемочкой новоиспеченному главному перевозчику в стране. Думал ли лорд Кинг о том, что *BA* была или когда-нибудь станет авиакомпанией, которую любят во всем мире, вопрос не только спорный, но и некорректный. Это субъективная оценка, проверить истинность которой не представляется возможным. Раз уж путешествующая публика не противится провозглашающей этот факт рекламе, а реклама в Британии по закону должна быть легальной, пристойной и честной, тогда вроде как получается, что так оно и есть. Вернее, так оно стало, потому что так сказал лорд Кинг. Ему виднее, это же его авиакомпания. В нашем сознании выражение «Авиакомпания, которую любят во всем мире» теперь неразрывно связано с *British Airways*.

Мы рассмотрели разных людей и организации, но у всех у них есть одна общая черта. Благодаря своей склонности к греху гордыни они инстинктивно понимают разницу между менеджментом и лидерством и непоколебимо верят в свои лидерские качества. Эта вера непомерна настолько, что люди вроде Г. Форда, наверное, никогда о ней даже не задумывались.

Но вы же не Г. Форд, во всяком случае, пока. Поэтому сделайте паузу и подумайте над тем, как вы работаете. Вероятно, вы добились в своей сфере некоторых успехов.

Только вы можете решить для себя, что есть правильные действия. Это навык, который можно развить до уровня инстинкта. Например, представьте себя на месте начальника отдела продаж,

Вы действуете по правилам?
Скорее всего. Это эффективный менеджмент.

Эффективное лидерство предполагает правильные действия.

которому довелось работать в офисе, ранее принадлежавшем другой фирме с совершенно иным профилем деятельности. Номер телефона был закреплен за помещением и перешел к новому владельцу. (Так было до приватизации *British Telecom*, когда было проще переехать в другое помещение, чем поменять номер телефона или провести дополнительную линию.)

Само собой, в офисе часто раздавались звонки в адрес бывшего жильца, на которые язвительный и в остальном эффективный молодой менеджер отвечал ставшей привычной фразой: «С кем, по-вашему, вы разговариваете?» По его мнению, такой ответ был совершенно уместен, ибо покупатели спрашивали его о товаре, которого не было в ассортименте его фирмы. Однако для звонивших эта фраза означала только одно: недозволенную надменность. Многие немедленно решали попытаться счастья где-нибудь в другом месте.

Как бы вы поступили на месте начальника отдела? Стали бы вы объяснять менеджеру, что его ответ воспринимается не так, как хотелось бы, и следует вежливо объяснить, что та компания съехала, возможно, добавив, что теперь здесь располагается другая фирма с совершенно другой продукцией? Наверное, стали бы.

А наш герой велел менеджеру принимать все поступающие заказы, каких бы товаров они ни касались. На смену недозволенной надменности пришла дозволенная. На протесты менеджера, привыкшего принимать заказы только на то, что включено в прайс-лист, он не обратил никакого внимания и впоследствии просто добавил требуемые товары в номенклатуру компании. Он закупал их по оптовым ценам у предыдущей компании-обитателя офиса, которая по какой-то причине перед тем, как съехать, оставила на стене свой новый номер телефона. Новые продукты, поставить которые было невозможно, проблем не представляли,

потому как все «стрелки» переводились на компанию-поставщика. Наш начальник отдела продаж оказался самым настоящим грешником по части гордыни. Да и как тут не гордиться, когда клиент с удовольствием сообщает тебе, как он рад сменить поставщика, на которого он так зол, что несколькими днями раньше даже в сердцах бросил телефонную трубку.

Десять заповедей по совершению греха гордыни

1. Если вы лучший, гордитесь этим

Знать это и молчать бессмысленно. Только не надо суетиться и кричать на каждом углу: «Я лучше всех». Действуйте так, будто это само собой разумеется. Последуйте примеру одного из участников автогонок «500 миль Индианаполиса», который постоянно опаздывал на предстартовую пресс-конференцию и каждый год невозмутимо спрашивал у собравшихся: «Привет, парни, что делаете? Гадаете, кто в этот раз будет вторым?» Пусть ваше превосходство будет записано в условия данной задачи, а не в ее ответ.

2. Если вы не являетесь лучшим, тоже гордитесь этим

Мысли никто читать не умеет. Поэтому не имеет никакого значения, что вы там думаете. Важно то, что об этом думают другие. Только вы можете решать, что будет у вас на уме. И только вы можете позволить другим людям думать о том, что у вас на уме. А то, о чем они думают, автоматически будет у них на уме. Если вы не похожи на человека, который считает себя лучшим, вы им и не будете.

3. Гордый неудачник — это нонсенс

С этого времени ваш девиз звучит так: «Покажите мне хорошего неудачника, и я покажу вам настоящего проигравшего».

Дайте понять, что если не будет по-вашему, будут проблемы. Когда Г. Форд проигнорировал мнение подчиненных о неосуществимости его плана, те поняли, что лучше поступить так, как он хочет, иначе у них будут неприятности. Когда лорд Кинг сказал, что его авиакомпанию любят во всем мире, он слышать не хотел никаких возражений, пока наконец это не стало фактом. Дж. Макэнрой не проиграл на Уимблдоне. Просто у него несправедливо отобрали заслуженную победу.

4. Покажите всему миру, что вы гордитесь своим успехом

Пусть все знают, как дорого стоит ваша машина и как велик дом, в котором вы живете. Похваляйтесь знакомством с видными людьми безо всякого стыда. К примеру, сэр Дэвид Фрост в присутствии посторонних всегда громко отвечает по своему мобильному телефону: «Бутрос Бутрос! Рад вас снова слышать. Кстати, Билл и Хиллари просили передать вам привет». Представьте себе удивление какого-нибудь сантехника на другом конце провода.

А если кто-нибудь спросит, где конкретно вы приземляете свой новенький вертолет рядом со своими апартаментами в Монте-Карло, ответьте, что на собственной яхте, где же еще.

5. Гордитесь своими успехами, даже если их пока нет

Даже если вы можете позволить себе только дешевый мотель, назначайте встречу с клиентом в фойе дорогого отеля. Встаньте пораньше и ступайте на второй этаж, к выходу на лестницу, откуда хорошо просматривается вход. Как только ваш потенциальный клиент прибудет на место, спускайтесь к нему, поправляя галстук и извиняясь за непомерную занятость. По окончании встречи скажите девушкам за стойкой, чтобы вечером вас не беспокоили и записывали все поступающие вам сообщения. А поскольку даже в лучших отелях персонал получает крохи, хрустящая десятифунтовая банкнота будет совсем не лишней. Если клиент позвонит в «ваш» отель, сделку вы не упустите. Если у вас много свободного времени, можете сами подождать возле стойки и лично ответить на звонок с радостной улыбкой: «Я как раз шел в банк. Вы же знаете, какие они дотошные, когда дело касается подписей».

6. Гордитесь тем, что вам виднее

Оперировать только теми фактами, что удобны вам. Если факты вам неудобны, подберите другие. Если других фактов нет, придумайте их. Манипулируйте статистикой. Как сказал Вик Ривз, «78,5% статистических выкладок — чистой воды экспромт».

Хотите математически доказать, что ваши продажи растут на 20% в год, в то время как на самом деле кривая сбыта плоская, как бильярдный стол? Воспользуйтесь данными о продажах за последние шесть месяцев, когда рост превышал 10%. Это гарантированно будут февраль и август. В августе 31 день: этот месяц на 10,7% длиннее февраля с его 28 днями.

Если это пройдет, вы сможете доказать что угодно, даже самое невероятное. Например, в Британии официальная статистика показывает, что пьяные водители попадают в аварии реже трезвых. Согласно этим данным, водители в состоянии алкогольного опьянения становятся виновниками 35% аварий. Стало быть, надо запретить езду в трезвом виде, и аварийность снизится сразу на 65%. Знание — сила. Вы сами распоряжаетесь этой силой.

7. Гордитесь тем, что все знаете

Знать то, что хотят слышать люди, выгодно. Ваши познания произведут еще большее впечатление и не вызовут возражений, если вы выскажете свое личное мнение по предмету, никак не связанному с бизнесом. В светской беседе можете произвести впечатление на вице-президента компании, недавно переехавшего в ваш город, сказав, что можете рекомендовать самую лучшую частную школу для его детей, причем это должна быть школа, которую он сам же и присмотрел. Вы узнали о ней, потому что утром позвонили секретарю этого вице-президента, объяснили, что несколько недель тому назад встречались с ее начальником за игрой в гольф и он рекомендовал вам одну хорошую школу, но вот беда, вы запомнили, какую именно.

Будьте уверены, секретарь знает, о чем идет речь. Это ведь она заполняла все анкеты и отправляла чеки с оплатой. Сказать вице-президенту, что он сделал единственно правильный выбор, да еще по личной инициативе, значит укрепить его предпочтение к вам как к работнику.

8. Гордость заменяет дипломы

Вы достаточно горды, чтобы обходиться без них. Расскажу вам историю об одном кардиохирурге, который, проснувшись однажды утром, обнаружил, что у него засорился унитаз. Вода не уходит, а посему возникает более чем реальная вероятность испачкать очень дорогой пол в очень дорого обставленной ванной комнате. Хирург вызывает сантехника, тот прибывает, вооруженный вантузом, и минуты за три прочищает засор.

«С вас семьдесят пять фунтов», — говорит сантехник.

«Семьдесят пять фунтов стерлингов за три минуты работы? — недоверчиво переспрашивает хирург. — Я и то меньше зарабатываю!»

«Знаю, — отвечает сантехник. — Я тоже столько не зарабатывал, когда был кардиохирургом».

Недавно Совет г. Кройдона дал объявление о том, что для ухода за муниципальными парками требуется помощник садовника. Последняя строчка объявления гласила: «Возраст от 21 до 25 лет. Высшее образование, магистратура». Много ли найдется магистров наук столь юного возраста?

9. Гордость позволяет всегда говорить «да»

Никогда не признавайтесь, что не можете что-либо сделать. Если вы торгуете коврами, а к вам заходит покупатель с черным грязным пластмассовым ящиком в руках и говорит: «Вы проверяете автомобильные аккумуляторы?», отвечайте, что проверяете. Вы автоматически кое-что узнаете о клиенте. Он явно не местный, иначе принял бы он ваш магазин за автомастерскую? А раз он не местный, значит, только что приехал, значит, ему нужно обустроить свой новый дом. Например, купить ковер. Пока ваш помощник на заднем дворе проверяет, заряжена ли батарея, продайте нежданному посетителю новенький ковер и незаметно припишите к счету фунтов этак пятьдесят. Это покроет стоимость нового аккумулятора, который помощник к тому времени успеет купить в ближайшем магазине автозапчастей и выдаст за тот же, только почищенный. Вы можете все. Надо только ска-

Согрешить и победить

зять об этом. Даже не думайте о вещах, которые вы сделать не в состоянии: таких больше не существует. «Не могу» — в прошлом.

10. Позвольте гордости сделать из вас могущественного человека

Гордость — это власть. Власть портит людей. Абсолютная власть приводит к абсолютной испорченности.

Власть — это могущество. Абсолютная власть — абсолютное могущество. Таким образом, абсолютная гордость есть абсолютное могущество.

Упражнение на развитие гордыни

Оцените ваше душевное состояние по шкале от одного до десяти. Единица — это отвратительное состояние. На дорогах жуткие пробки, вы опаздываете на работу, получаете нагоняй от начальства. Прямо перед встречей с клиентом вы проливаете на себя кофе, тот отменяет заказ, и ваши квартальные показатели летят ко всем чертям. Короче, жизнь не удалась, а единственная перспектива — это выход на пенсию с дарственными часами. Везет как утопленнику.

Десять — это неопишуемый восторг, вас не остановить, все, к чему бы вы ни прикоснулись, превращается в золото. Вы на высоте. Вы заключили сделку на миллион фунтов и направляетесь в паб отпраздновать это дело. Там вы встречаете Кайли Миноуг, заговариваете с ней, и она умоляет вас о следующем свидании. Удача сопутствует вам во всем.

Почему в одни дни вы чувствуете себя великолепно, а в другие — отвратительно? Большинство людей смотрят на мир таким образом:

Результаты —> Поведение —> Состояние

Считается, что результаты, которых мы добиваемся, определяют наше поведение, а оно, в свою очередь, обуславливает наше состояние: то, как мы себя чувствуем. «День не ладится. А чего еще ждать после утреннего стояния в пробке?» Это низводящая спираль. Вы становитесь жертвой обстоятельств.

Ключ к успеху в грехе гордыни состоит в том, чтобы смотреть на окружающий мир так:

Состояние —> Поведение —> Результаты

В этом случае мы имеем восходящую спираль. Чувство гордости означает, что у вас намного больше шансов добиться результатов. Добиваясь результатов, вы становитесь еще более горды собой.

«Хорошая новость» состоит в том, что мы можем сами управлять своим состоянием. Чувство гордости можно в буквальном смысле сотворить из воздуха всего за пару минут. Вот парочка способов.

Чувствуйте себя хорошо без видимой причины

Сядьте в позу, какую вы обычно принимаете, когда вам скучно, когда вы угнетены или подавлены. Обратите внимание на то, как вы сидите.

Теперь сядьте так, как вы сидите, когда чрезвычайно гордитесь собой, вне себя от радости, чувствуете себя богом. Опять же обратите внимание, как вы сидите и как вы себя чувствуете.

Зачем вы сменили позу? Я вас об этом не просил, но, клянусь своей треуголкой, вы это сделали. Почему? Потому что наша физиология — то, как мы распоряжаемся своим телом, — сильно влияет на то, как мы себя чувствуем. Изменение физиологии — самый быстрый способ прийти в нужное состояние. Действуйте (физически) так, как будто вы чувствуете себя определенным образом, и вы действительно почувствуете это. Другими словами,

Гордость можно выдумать

Говоря о физиологии, нельзя не отметить, что она влияет и на других людей тоже — помните, что видимость достижения ведет к достижению. Представьте себе следующее. Ваша компания выпускает на рынок новый товар. Директор устраивает праздник для всех сотрудников, чтобы сказать, как он гордится разработкой. Он неспешно двигается по сцене, глядя в пол, нервно вертит в руках микрофон, переминается с ноги на ногу.

Хм, такое поведение еще менее правдоподобно, чем слова политика о сокращении очередей в государственных медицинских учреждениях. Почему? Потому что в нем отсутствует физиология гордости. Вспомните известных вам преуспевающих личностей или эффектных телеведущих. Как они держатся? Попробуйте имитировать их физиологию. Представьте себя Дэвидом Бэкхе-

мом, капитаном сборной Англии, готовящимся нанести победный удар по мячу, или Робби Уильямсом, стоящим перед толпой из тысяч взбудораженных поклонников. Мне все равно, что вы себе нафантазируете, хоть панталоны Чудо-Женщины¹. Главное — сформировать физиологию состояния гордости, и попадете в «десятку».

Еще один очень простой способ начать гордиться — визуализация. Прочтите следующий абзац и сделайте то, о чем там написано.

Вспомните момент, когда вы были по-настоящему горды — не важно, по какой причине, главное, что вы были исполнены чувства гордости, полны веры в себя. Постарайтесь вспомнить как можно больше деталей. Где вы в тот момент находились, что видели? Какие цвета? Что вы слышали? Где находились говорившие с вами люди? Что они говорили? Что вы чувствовали? Можете вспомнить, во что вы были одеты? Как вы дышали? Войдите в этот образ, станьте его частью, представьте, что та ситуация происходит сейчас.

Закройте глаза и проделайте это упражнение прямо сейчас.

Как вы теперь себя чувствуете? Наверняка вы вспомнили то чувство гордости и перенесли его в настоящее.

Следующий шаг — найти «якорь», или триггер, чтобы чувство гордости можно было вызывать в любой подходящий момент. Повторите визуализацию, но на этот раз, когда чувство гордости будет становиться все сильнее и сильнее, совершите какое-нибудь действие: например, согните большой палец руки и представьте себе некий цвет. Чем чаще вы будете делать это упражнение, тем сильнее будет становиться связь между чувством гордости и триггером. Вскоре вы обнаружите, что достаточно применить этот триггер, чтобы немедленно почувствовать гордость.

¹ Wonder Woman, героиня популярной серии комиксов. — *Прим. перев.*

Зависть

В потребительском обществе неизбежно возникают два вида рабов: рабы привычки и рабы зависти.

Иван Иллич

В тюрьме Белмарш было два типа заключенных: узники бедности и мой муж.

Мэри Арчер

Грех зависти обычно описывают как чувство злобного недовольства, вызванного имуществом, достижениями или личными качествами других людей, что ведет к неодолимому желанию приобрести то, что они имеют. В Библии зависть представляет насмешливый и приставучий червь, пожирающий яблоко удовлетворенности. Короче, это основа основ общества потребителей. Любое из когда-либо созданных рекламных обращений по определению предполагает формирование у потенциального покупателя чувства зависти.

«Посмотри, моя одежда сверкает белизной! Если бы у тебя была такая же стиральная машина, как у меня, твои рубашки выглядели бы как новые!»

«Да чем ты хвалишься, несчастная? У этой машины всего один барабан! Вот у моей стиральной машины два барабана. Ты безнадежно отстала!»

И мы бросаемся покупать эти «новейшие достижения инженерной мысли»: стиральные машины с двумя барабанами, пылесосы без мешка для сбора пыли и т. д., хотя приобретенные полгода назад устройства тоже прекрасно работают. Боже правый, до недавнего времени мужчинам приходилось бриться по утрам

станками, у которых всего два лезвия! Можете себе представить! Потом по телевизору показали парня, по щеке которого блондинка провела своей ручкой — по щеке, гладкой как шелк благодаря конструкторскому шедевру с тремя лезвиями. Бинго! Это нам и надо. Это надо иметь. Тот факт, что на самом деле мы хотим иметь подружку-блондинку, остался подсознательной деталью, на которую мы ловко не обратили внимания. (Можно почти со стопроцентной уверенностью утверждать, что тот гладкощекий парень — оставшийся не у дел актер. Ничего не скажешь, «лучше для мужчины нет». Уверен, что он согласился бы отдать вам блондинку за цену кружки пива.)

Итак, у вас есть новая стиральная машина, лучший в мире пылесос и многолезвийная безопасная бритва. И вот вы сидите в своей ослепительно белой рубашке, восхищаясь своими коврами без единой соринки, а подружка-блондинка нежно ласкает ваши щеки, на которых нет ни малейших признаков щетины.

Притупилось ли ваше чувство зависти?

Конечно, нет.

Уверен, он согласился бы отдать блондинку за цену кружки пива.

Откинувшись в кожаном кресле в своем роскошном офисе в Хайбери, Арсен Уэнгер набирает номер мобильного телефона Алекса Фергюсона и ждет, пока главный менеджер *Manchester United* ответит. Алекс подходит к телефону, и они некоторое время болтают о том, о сем. Оказывается, на севере Англии скверная погода, а на юге пинта пива стоит дороже. Начинается обсуждение темы, в каком городе уровень жизни выше. В Лондоне за полмиллиона и гараж не купишь, зато в Чедл-Халме можно приобрести особняк с шестью спальнями по цене подержанного автомобиля. Арндейл-центр несколько мрачноват, зато Тейт-Модерн — само изящество. Далее начинается обсуждение семейных новостей. Алекс говорит, как приятно ему слышать, что жена и дети Арсена наконец-то приспособились к жиз-

ни в Лондоне, а Арсен напоминает Алексу, что до сих пор не видел свадебных фотографий его дочери.

В конечном итоге обмен любезностями и прочая пустая болтовня сменяются обсуждением тем футбольных. Арсен желает Алексу удачи в субботнем матче. Он говорит, что скрестит пальцы на победу «Манчестера». МУ принимает на своем *поле Arsenal*.

Затем речь заходит о положении клуба *Tottenham*. Оба соглашаются, что Гленн Ходдл проделал большую работу с соседями «Арсенала» из северной части Лондона. Он заслуживает успеха. Заслуживает признания. Заслуживает выхода в премьер-лигу.

И вот Алекс с Арсеном составляют план. Они будут выставлять на матчи самых слабых игроков и станут специально проигрывать матчи, чтобы Гленн и его команда, *Spurs*, оказались в положении, когда не победить в Кубке лиги просто невозможно. Алекс обещает позвонить другим знакомым менеджерам и договориться с ними о том же. Арсен говорит, что на выходных к нему приедет из Ливерпуля его лучший друг, Джеральд Хауллер, и обещает поговорить с ним.

Чушь абсолютнейшая! Разве такое бывает?

Зависть порождает конкуренцию.

Даже и не надейтесь, что Арсен Уэнгер, Алекс Фергюсон или любой другой достойный своего титула менеджер футбольной команды откажется от шанса подержать в своих руках кубок. Да ради этого они откажутся от собственных детей, отрежут себе ноги и проколют уши. Почему? Потому что они хотят заполучить этот трофей. Они жаждут этого успеха. *Arsenal*, *Spurs* и *Liverpool* никогда не пойдут на сговор ради проигрыша, потому что страстно хотят отнять у *Manchester United* то, чем тот владеет уже несколько сезонов кряду. А в самом МУ этот трофей бережет «правая рука» зависти — ревность.

Ревности остерегайтесь, зеленоглазой ведьмы... которая смеется над добычей.

Вильям Шекспир

Вы опять забыли принять «Prozac»¹ ?

Врач Вильяма Шекспира

Все сколько-нибудь успешные менеджеры спортивных команд пользуются завистью как оружием, подстегивающим игроков на достижение более высоких результатов. Они хотят влиться в европейскую элиту. Ходят играть на Уэмбли или в Кардиффе. Хотят, чтобы их матчи транслировал канал Skysports. Хотят быть чемпионами лиги. Хотят сбросить Manchester United с его высокого «поста» или, что еще лучше, занять еще более высокое положение.

А вы сами довольствуетесь «вторым местом»? Можете ли с гордостью сообщить партнерам, что продали меньше товара, чем ваш коллега по работе? И вообще, уместен ли в бизнесе девиз: «Главное — не победа, а участие»?

Зависть — это желание победить победителя.

Футбольные игроки завидуют друг другу. Защищать ворота сборной Англии хотели бы с десяток голкиперов. Место в воротах достается лишь одному. Тридцать нападающих премьер-лиги мечтают приносить очки своей стране. Тренер выбирает лишь двух из них. Зависть, стремление к чужому статусу, заставляет каждого игрока тренироваться усерднее, играть лучше, работать больше, гнать себя быстрее и выше.

Забудьте все, что церковь говорит про зависть. Зависть — один из эффективнейших факторов самомотивации.

Относитесь к ней следующим образом. В чем разница между игрой за Nottingham Forest и игрой за Liverpool? Разница примерно в £30 000 в неделю. Однако, если абстрагироваться от денег, так ли уж велико различие между нападающими этих команд? Конечно, их способности могут различаться, но вряд ли много. Истинное же отличие заключается в желании быть чемпионом, в стремлении приобрести чемпионские навыки и, что еще более действенно, чемпионские регалии.

¹ Prozac — лекарство от депрессии. — *Прим. ред.*

Святой или грешник?

В Европе XVIII в. существовало негласное правило: монарх должен иметь в своей свите людей высокого роста. Серьезнее всех к этому правилу относился король Пруссии Фридрих Уильям I (1688—1740). Он был настолько одержим идеей высокорослой свиты, что создал специальный полк под названием Потсдамская гвардия, в котором могли служить только самые высокие мужчины. Однако Уильям завидовал рослым солдатам других стран и даже шел на риск войны ради того, чтобы заполучить их. Так, из Лондона был насильно (за вознаграждение в £1000) вывезен ирландец по имени Киркман, а из Италии привезен рослый монах, которого забрали прямо во время мессы.

Пол Скоулз знает. Он чемпион. Он гордится этим чувством собственного свершения. Однако Патрик Виера считает, что он лучше Скоулза. Патрик уверен, что он лучше блокирует, корректнее выполняет подкат, дольше держит мяч и чаще попадает в створ ворот, чем любой другой игрок премьер-лиги. Патрик Виера хочет выиграть главный трофей. Почему? Потому что смотрит на Скоулза и Manchester United сквозь призму зависти. Он хочет победить победителя.

Зависть не просто позволяет ставить перед собой цели. Она дает возможность понять, что цели достигнуты.

Мир бизнеса не многим отличается от мира футбола. В случае с Manchester United одно вообще неотличимо от другого. В самом деле, чем отличаются главы ведущей компании и компании-среднячка? Оба знают, как делать свое дело, и для непосвященного работают совершенно одинаково. Оба обладают одними и теми же навыками. Разница заключается в желании статуса, в борьбе за признание.

Есть старая притча о человеке, который утверждал, будто знаком *со всеми* людьми на свете. Назовем его Гарри Палмер. Один хороший друг, коих у Гарри было много, не поверил в это и поспорил с Гарри на тысячу фунтов, что тот не сможет подтвердить свой талант.

В назначенное время Гарри привозит своего приятеля на Даунинг-стрит, и пока они шествуют по улице, из окна выглядыва-

ют Тони и Шери, машут руками и кричат: «Привет, Гарри!» Мимо проезжает открытая карета королевы. «Доброе утро, Гарри», — приветствует она. Друзья останавливаются у светофора рядом с полицейской машиной. Стекло опускается, и два сидящих в машине констебля спрашивают: «Эй, Гарри, как ваши дети?» И так далее. Похоже, всякий, кого они встречают на улицах Лондона, знает Гарри Палмера. «*Хорошо*, — говорит упрямый друг Гарри, — ты можешь знать всех в Лондоне, даже во всей Англии, но за границей? Спорю, что с папой римским ты не знаком».

Они полетели в Рим. По пути пилот *Alitalia* по громкой связи объявил, какая погода в Альпах, во сколько самолет прибудет в Фиумичино, пожелал всем приятного полета и передал привет своему другу Гарри Палмеру. В Ватикане Гарри объяснил, что его-то к папе пропустят, а вот приятелю придется наблюдать за их встречей снаружи, потому как здесь очень серьезно заботятся о безопасности. «Я понимаю, — сказал друг Гарри. — Вы с папой выйдете на балкон, что смотрит на площадь Святого Петра, и тогда я увижу вас вместе и пойму, знаком ты с папой римским или нет». Как и следовало ожидать, Гарри появился на папском балкончике, беседа и обнимаясь с самим Иоанном Павлом II.

Приятель Гарри, все еще сомневаясь и не желая расставаться со штукой фунтов стерлингов, предпринял последнюю попытку вывести Гарри на чистую воду. Он спросил стоящего рядом с ним паломника: «Вы знаете того парня, что стоит на балконе?» На что итальянец ответил: «Не уверен, кто тот дядечка в смешной шляпе, но второй — точно Гарри Палмер».

Спортсмена, пришедшего на финиш вторым, не помнит никто.
Чемпионов помнят все, их носят на руках. Кем вы хотите быть?

Зависть — это жажда признания.

Разница между просто хорошим продавцом и великим продавцом заключается не просто в их умении торговать. Они оба слушали одни и те же курсы, обучались одним и тем же навыкам в одном и том же отеле в пригороде Рединга. Оба знают всю подноготную своего дела. Их отличает отношение к работе. Прода-

вец-чемпион хочет прослыть лучшим торговым работником своей компании, и, поскольку он желает этого столь страстно, он сохранит за собой этот титул до тех пор, пока в компании не появится новый чемпион с еще более сильным желанием быть лучшим.

Библия учит нас воспринимать зависть как негативное качество. Согласно христианской морали, это самый отвратительный, самый скверный, самый ничтожный и самый страшный из всех смертных грехов. Чосер, живший во времена, когда единственной политической системой была религия, называл зависть «грязным грехом... худшим из всех». Что на самом деле неудивительно, учитывая, какие последствия могло иметь обратное высказывание в условиях благожелательной диктатуры церкви.

Если бы Чосер написал: «Зависть полезна. Она высвобождает человека от неволи, рабства и нищеты», его бы повесили, выпотрошили и четвертовали. В те дни палачи даже не дожидались, пока наступит смерть, так им не терпелось взяться за четверговальные ножи. Чосер в своих работах, быть может, и витал в облаках, но вот глупцом он не был.

Не объясняется ли беспрестанная антипропаганда зависти со стороны церкви тем, что она не хочет, чтобы мы полностью раскрыли свой потенциал? Не выгоднее ли церкви держать нас на втором месте, не давать нам править своей земной судьбой? Определенно, существует опасность того, что если мы все добьемся всего, чего хотим, нам будет не о чем молиться. А если нам будет не о чем молиться, нам не нужен будет Бог.

Из всех коммерчески развитых западных стран Соединенные Штаты Америки, бесспорно, являются страной с самым высоким материальным уровнем жизни. Как правило, высокий уровень соблюдения церковных канонов наблюдается в бедных странах. Это и понятно: люди, влачащие жалкое существование здесь, на земле, надеются на некоторое улучшение на том свете. Однако в США наблюдается один из самых высоких уровней посещаемости церковью во всем мире. Может показаться, что это развенчивает теорию о том, что грехи, такие как зависть, навя-

зываются нам, дабы мы не высовывались, знали свое место, не искали выхода из своего нищенского положения.

Билл Клинтон вместе со своим личным министром каждое утро перед завтраком произносил молитву. Правда, до этого он, пользуясь своим богатством, властью и положением, успел совершить несколько актов адюльтера, которые надо было как-то искупать, дабы не вызвать протестов со стороны благопристойного большинства электората.

Однако подавляющее большинство прихожан составляют представители темнокожих, латиноамериканских и прочих небелых национальных меньшинств. Короче, беднота. Действительно, некоторые преуспевающие, очень состоятельные белые американцы открыто заявляют о своей религиозности. Билл Клинтон, например, вместе со своим личным министром каждое утро перед завтраком произносил молитву. Правда, до этого он, пользуясь своим богатством, властью и положением, успел совершить несколько актов адюльтера, которые надо было как-то искупать, дабы не вызвать протестов со стороны благопристойного большинства электората. В южных штатах, так называемом «библейском поясе», где сосредоточено большинство американских прихожан, безгрешность носит по меньшей мере избирательный характер и уж точно уходит корнями в лицемерие. Южане воевали за право сохранить рабство и никогда не простят Северу свое поражение. Там некоторые люди по-прежнему жгут кресты, этот символ христианской веры, дабы предупредить темнокожих правонарушителей о своей «белой» морали. Они стараются заставить своих черных соседей понять грех зависти, не отставая в этом от самой церкви.

Мы учим своих детей, что главное — не побеждать, а участвовать в состязании.

**Если ли в этом здравый смысл?
Не слишком ли политкорректен мир?**

Зависть как грех означает, что у нас нет права приобретать что-либо. Когда в 1903 г. Эмелин Панкхюрст основала «Женский

Грех зависти: *Burger King*

Сеть закусовых быстрого питания *Burger King* не скрывает своей зависти. Компания официально поставила перед собой цель одолеть своего главного конкурента, *McDonald's*, за пять лет. Она хочет стать «номером один» в войне гамбургеров и делает для этого все, что в ее силах.

Burger King уже насчитывает свыше 11 000 ресторанов по всему миру. Каждый день компания продает около двух миллиардов фирменных гамбургеров («Whopper»). Долгое время считалось, что ее гамбургеры вкуснее, чем в *McDonald's*, а вот картофель фри, наоборот, хуже. Поэтому *Burger King* решила восполнить этот недостаток и потратила миллионы долларов на разработку новой суперкартошки. Похоже, это работало.

Можете быть уверены: стоит *Burger King Corporation* у себя обнаружить слабое место по сравнению с *McDonald's*, она тут же ликвидирует его в своем завистливом «крестовом походе» за корону, которой она вожделеет.

политический и социальный союз», ее движение посчитали проявлением зависти просто потому, что она требовала для женщин некоторых «мужских» прав. В то время женщина при вступлении в брак по закону обязана была оставить работу. По закону женщина не могли уйти от мужа, даже если он ее бил. У женщин не было права голоса.

Список «бунтовщиц» из Суффрагетте не был длинным, но сам факт его существования объяснялся завистью. В отсутствие веских аргументов против наделения женщин правом голоса зависть была лучшим выходом для истеблишмента. И все же страх перед согрешением был настолько велик, что миллионы женщин по воскресеньям молились в церквях за души бедных сестер, обманутых Эмелин Панкхюрст и ее грешницами.

Зависть мешает получать удовольствие от нахождения
на «втором месте».

Это грех?

Конечно, зависть может быть низким грехом, но только когда ведет к смирению. Зависть может работать против вас, но только если вы верите религии. При надлежащем «использовании»

Святой или грешник?

Зигмунд Фрейд, которого можно считать экспертом в этих вопросах, неоднократно признавался в совершении греха зависти. Наиболее известна его зависть к Альберту Эйнштейну. В данном случае ревность Фрейда была вызвана легким, по его мнению, успехом последнего. На пятидесятилетие нобелевского лауреата он написал юбиляру письмо, в котором поздравлял его и напоминал, что он, Фрейд, на 25 лет старше. Эйнштейн ответил: «Вы влезли в сознание очень многих людей, даже всего человечества, но путь в мой мозг вам заказан!»

К счастью для Фрейда, он сумел оправдать свой грех: «Зависть не всегда ужасна. Она не исключает восхищения и дружеских чувств по отношению к человеку, являющемуся ее предметом», — ответил он.

зависть делает нас более конкурентоспособными по отношению как к самим себе, так и к окружающим. Она заставляет нас стараться больше других, прикладывать дополнительные усилия. Она превращает нас в чемпионов.

В Древней Греции существовало предание о человеке, который умер от зависти к другому гражданину его города-государства. Отцы города решили возвести статую в честь прославленного местного атлета, который своей доблестью и победами принес им почет и славу. Человек-завистник тоже был атлетом, но всегда играл вторую скрипку при чемпионе. Ему не давала покоя мысль о том, что жители города будут смотреть на статую и думать о спортивном герое. Он хотел, чтобы статуя изображала его, чтобы он стоял на дорическом постаменте, чтобы его голову покрывал победный лавровый венок.

Однако статуя была посвящена другому, и он решил ее уничтожить. Каждую ночь под покровом темноты он ходил на центральную площадь с молотком и зубилом и откалывал от основания статуи кусочек. С ручным инструментом долбить статую пришлось долго, но он был настойчив и ночь за ночью продолжал свое дело, пока спустя несколько месяцев статуя наконец не упала. Страдания нашего «героя» от созерцания того, как люди любят чужой статуей, прекратились, но лишь потому, что упала она прямо ему на голову, убив несчастного на месте. Этот

Согрешить и победить

атлет использовал силу зависти в ущерб себе. Вместо этого ему следовало бы каждый день проходить мимо статуи, пользуясь ею как талисманом, повергающим на новые свершения.

Мало просто быть лучше — взгляните на *Betamax*.

Успех требует большего, чем просто талант.

Необходимо откровенное желание быть победителем.

Зависть — движущая сила рыночной конкуренции.

Леди Мэри Уортли Монтегю не скрывала своей зависти к «конкурентам», Свифту и Поупу. Напротив, их изображения красовались на ее унитазе, что позволяло этой даме ежедневно материализовывать одно известное и не слишком пристойное выражение.

Мой отец был очень хорошим бизнесменом. Он добился успеха и сумел не растерять заработанное. Но поскольку он постоянно работал, его никогда не было рядом, когда я рос. Я очень завидовал моим друзьям, вернее, их взаимоотношениям с отцами. Не потому, что у них было то, чего не было у меня, а потому, что эти взаимоотношения приносили моим друзьям определенные выгоды. Они играли с отцами в футбол, вместе ходили на рыбалку, а позже вместе ходили на ночные развлечения. Я жаждал таких отношений между отцом и сыном, мне тоже хотелось вместе с папой гонять мяч, рыбачить и развлекаться. Когда мой отец отошел от дел, мы с ним начали осваивать гольф. Теперь, когда я

Святой или грешник?

Складывается впечатление, что больше всех от греха зависти выигрывают писатели и философы. Как сказал Джон Гей, английский поэт XVII в.: «Зависть — более острая шпора, чем деньги; ни один автор не обходится без врага; острия — все равно что два бойцовских петуха». Мир литературы полон примеров зависти: Петрарку обвиняли в холодной критике «Ада» Данте из-за его зависти, которой сам он не признавал. Однако другой «остряк», леди Мэри Уортли Монтегю, даже не скрывала своей зависти к «конкурентам», Свифту и Поупу. Напротив, их изображения красовались на ее унитазе, что позволяло этой даме ежедневно материализовывать одно известное и не слишком пристойное выражение.

Святой или грешник?

Компания *Pepsi* хочет только одного: быть мировым лидером в сфере прохладительных напитков. Других целей для компании, вынужденной играть вторую скрипку при *Соке* с тех самых пор, когда на прилавках магазинов появилась темно-коричневая шипучка, не существует. А если учесть, насколько сильной стала марка «Соке» (некоторые утверждают даже, что она символизирует собой всю Америку), то прочное второе место *Pepsi* можно считать настоящим чудом.

Жгучее чувство зависти стало для *Pepsi* источником постоянных инноваций, поводом для атаки на *Соке* со всех возможных направлений. Ходят слухи, что в штаб-квартире *Pepsi* запрещено произносить вслух слово «Соке»!

Известно также, что компания разорвала отношения с некоторыми рекламными агентствами по причине того, что их сотрудники предпочитали «Coca-Cola». Консультант одного ведущего PR-агентства рассказывал мне о панике, которая возникла в их организации, когда во время встречи с представителями *Pepsi* кто-то из их сотрудников по неосторожности заказал пиццу. К заказу прилагалась бесплатная бутылка «Соке». Больше в том ресторане они никогда ничего не заказывали.

Из-за этой зависти даже начались «рекламные войны» напитков «кола»: оба бренда старались привлечь на свою сторону самых стильных, самых популярных звезд. Судя по всему, в этой битве победила *Pepsi*: в ее рекламе фигурируют все, от знаменитых футболистов до звезд поп-музыки.

Хороший отец хочет, чтобы у его сына было то, чего в этом возрасте не было у него самого. Он завидовал тому, что было у других детей, его сверстников, и хочет обеспечить этими вещами своего ребенка... Вот почему из членов британской королевской семьи выходят никудышные родители.

сам стал отцом, я стараюсь быть таким папой, которому бы завидовали другие дети.

В чем разница между просто отцом (родителем мужского пола) и хорошим отцом? Отчасти в умениях и их применении. Хороший отец должен знать, как менять пеленки. Он должен знать, когда потребовать дисциплины, а когда предоставить самостоятельность. Знать, когда надо манить пряником, а когда браться за кнут. Но, кроме того, хороший отец хочет, чтобы у его сына было то, чего в этом возрасте не было у него самого. Он завидо-

вал тому, что было у других детей, его сверстников, и хочет обеспечить этими вещами своего ребенка.

Вот почему из членов британской королевской семьи выходят никудышные родители. Что такого имеют другие дети, чего нет у их отпрысков, что подстегивает их на то, чтобы быть хорошими папами и мамами? Новый пони для игры в поло? Частный поезд? Заповедник размером со среднее графство с эксклюзивными правами на рыбную ловлю? Индия? Единственное, чего нет у королевских детей, а у других случается, это рахит. Вероятнее всего, они никогда и не видели, что это такое. Так чему же им завидовать? Эти малочисленные представители рода человеческого не грешат завистью по той простой причине, что им нечему завидовать. Они не грешники, они лентяи, отвратительно богатые лентяи.

Зависть — это честолюбие.

Зависть — это мерило ваших способностей.

Зависть полезна.

В зависти нет ничего постыдного.

Попросите любого человека назвать известную ему компанию по прокату автомобилей. Вам назовут *A vis* или *Hertz*. И наверняка вспомнят шутку о том, как прокатный фургон «Hertz» выступал в роли нападающего клуба «Ajax». *Hertz* — крупнейшая прокатная контора в мире, ее представительства охвачены свыше 140 стран. А началось все с того, что один торговец подержанными автомобилями из Чикаго в 1918 г. изобрел систему проката машин. Он обратил внимание на огромный поток солдат Первой мировой войны и иммигрантов, следующих в трюмах кораблей из Европы в Америку. Многие из них во время службы в армии научились водить автомобиль.

В США в то время наблюдались бурный рост экономики и массовые миграции населения с востока страны на запад. Чикаго представлялся идеальным местом для воплощения неслыханной ранее концепции. В 1923 г. фирму того дилера перекупил Джон Д. Герц. Он быстренько переименовал компанию в свою честь

и вскоре открыл свои офисы на железнодорожных станциях. Позже он первым стал предлагать прокат автомобилей в аэропортах, а еще позже первым вышел за рубеж.

К 1946 г. в *Hertz* снова сменился владелец. На сей раз им стала корпорация *General Motors*. Так как впоследствии данная корпорация отобрала пальму первенства у крупнейшего в мире автопроизводителя, компании *Ford*, ее можно считать не просто ведущим производителем автомобилей, но и вообще самой большой компанией на свете.

Странное дело для автомобильной промышленности: марка «GM» редко фигурирует на автомобилях. Компания выпускает машины марки «Buick», «Chevrolet», «Pontiac», «Vauxhall» и «Opel», выпускает даже бытовую технику «Frigidaire», но не производит ничего, на чем стояло бы клеймо «GM». Помимо *General Motors* такой подход практикует всего один автопроизводитель в мире — *British Leyland*. Впрочем, его винить в тихости как-то не с руки.

Но даже в далеком 1946 г. *General Motors* была настоящим Голиафом промышленности, обладавшим огромными финансовыми возможностями. И тут на арене появляется «Давид» в форме компании *Avis*. Она была даже не «номером два» и даже не «номером двадцать два». Компания *Avis* была никем. Но она росла, и к тому времени, когда ее рекламное агентство придумало слоган: «We try harder» («Мы стараемся больше всех»), *Avis* занимала уже шестое место в автопрокатной иерархии.

С тех пор фраза: «Мы стараемся больше других» стала пятым по популярности рекламным слоганом всех времен, а *Avis* теперь занимает второе место, уступая только *Hertz*. Данная кампания — не что иное, как образец неприкрытой корпоративной зависти. *Avis* желала заполучить то, что было у *Hertz*. Желала стать такой же большой, как *Hertz*. Однако *Avis* работала с той же надежностью и предлагала тот же набор услуг, что и ее главный конкурент, ее отделения располагались в тех же местах, что и его. В чем она могла быть лучше? Рекламная кампания убеждала потребителей в намерении *Avis* стать лидером рынка, в том, что ее

Согрешить и победить

сервис будет лучше, чем у *Hertz*. «Мы стараемся больше других» стало духом *Avis*, да так прочно, что теперь она опережает *Heitz* по показателям лояльности клиентов. *Avis* из ничего стала второй по величине прокатной компанией в мире, просто потому, что старалась больше других, и все благодаря зависти. *Avis* стремится стать «номером один» и, вероятно, добьется своего.

Чувствуете себя в шкуре *Avis*?
Кем вы восхищаетесь больше всего? Почему?

Что у них есть такого, чего нет у вас?

десять заповедей по совершению греха зависти

1. Зависть ставит цели

Все крупные преуспевающие компании завидуют владениям конкурентов. Этими «владениями» могут быть покупатели, прибыли, объемы продаж. Крупные торговцы горюче-смазочными материалами оценивают свой сбыт главным образом по доле рынка. То есть ставят перед собой не вопрос: «Насколько хорошо мы работаем?», а вопрос: «Насколько хорошо мы работаем по сравнению с другими?» Если компания отстает от конкурента, она прилагает усилия по расширению своей доли рынка. Во время ценовых войн 1960-1970-х гг. нефтяные компании даже выставляли наблюдателей с биноклями на крышах высотных зданий, чтобы те следили за ценниками на конкурирующих заправках, и соответствующим образом реагировали на изменения.

2. Зависть мотивирует

Как узнать, чего вы хотите, если вы никогда этого не видели? Мы же не томаты Эдисона и не Джорджи Стивенсоны. Мало кому из нас предстоит изобрести нечто неслыханно новое, нечто такое, что изменит мир и в мгновение ока озолотит нас. Поэтому мы бесстыдно завидуем тому, что имеют другие, и это служит для нас отличной мотивацией.

Однажды, когда мы были подростками, мой друг ехал на велосипеде в школу и увидел автомобиль. Но не простой, а «Shelby AC Cobra 427». Раньше он никогда такого не видел. Он даже не знал, что это за марка. До того момента он не знал, что хочет такую машину. Теперь он был в этом стопроцентно уверен. Как только он окончил школу и начал зарабатывать деньги, он начал копить на такой автомобиль, но вскоре понял, что, даже если будет трудиться без выходных, доживет до девяноста лет и не потратит ни одного заработанного пенса, он все равно не накопит столько, сколько стоит «Shelby AC Cobra 427». И что он сделал? Смирился с участью водителя подержанного «Datsun Cherry»? Отнюдь. Он бросил работу в офисе и устроился в подмастерья

в автомастерскую, хотя зарплата там была ниже. Он задерживался в мастерской допоздна и пользовался станками, ключами, сварочными аппаратами. Заказал в *Shelby* инструкцию по техническому обслуживанию 427-й «Кобры». Он использовал детали старых машин, учился создавать и красить кузовные панели. И в конце концов создал точную копию того автомобиля, потратив на это гораздо меньше, чем стоил оригинал.

3. Никогда не удовлетворяйте свою зависть

Пусть ваша зависть будет ненасытна: всегда подыскивайте себе новый предмет желаний. Только не путайте удовлетворенность и самоуспокоенность. После того как мой друг построил себе «Shelby AC Cobra 427», он хотел ездить на этом автомобиле, но ему было всего девятнадцать лет, и он не мог позволить себе страховку. У него физически не было возможности разглядывать старенькие «Datsun Cherry» в зеркало заднего вида.

Как человек законопослушный, он не хотел ездить в незастрахованной машине, тем более такой привлекательной для полиции, как «Cobra 427». Поэтому он снова сменил работу. На этот раз он стал клерком в страховой компании. Как сотрудник уважаемой фирмы, он смог получить полис на очень выгодных условиях, доступных даже при скудной зарплате простого клерка. В противном случае страховая премия превышала его годовую зарплату. Если бы мой друг просто сидел в своей машине и любовался плодом своих рук, он имел бы не более чем красивое украшение и низкооплачиваемую работу. Зависть же позволила ему стать настоящим водителем одного из прекраснейших автомобилей на свете.

4. Используйте зависть как стимул для новаторских решений

Менеджер по сбыту нефтяной компании смотрел-смотрел в бинокль на цены конкурирующих заправок, да и придумал себе лучшее применение. Вечером в четверг, накануне Пасхи, он, как обычно, осматривал город со своего наблюдательного пункта, и тут до него дошло, что всякий раз, когда его компания в борьбе

с очередным конкурентом снижает цену на галлон бензина, ее соперник «падает» еще на полпенса ниже.

Праздник Пасхи знаменателен для автозаправочных станций сразу по двум причинам. Во-первых, это первый официальный нерабочий день в году. Дети не ходят в школу, а взрослые — на работу. В результате на Пасху кривая продаж бензина имеет свой первый пик. Во-вторых, бензовозов не будет с 18 часов четверга до 8 утра следующего вторника. Емкостей, которыми оборудованы большинство крупных АЗС, едва хватает на покрытие потребности в бензине в период активного спроса.

Наш наблюдатель, понимая, что конкурент желает того же, что и он сам, решил пойти на хитрость. Он резко снизил цены, опустив их ниже уровня себестоимости. Конкурент, как и следовало ожидать, предложил цену на полпенса ниже. Потом менеджер закрыл все заправочные станции своей компании в городе, но подсветку на них оставил включенной. В течение следующих нескольких часов у конкурента наблюдался бум продаж, в итоге все запасы бензина оказались распроданы, причем фирме в убыток, и на протяжении всех пасхальных каникул торговать ей было решительно нечем. Как только на конкурирующих заправках появились таблички: «Бензина нет», наш наблюдатель открыл свои станции, задрав цены так высоко, как только мог, и весь долгий уик-энд торговал с огромной прибылью.

5. Завидуйте всему, чему только можете

Шло время, владелец «Кобры» повзрослел. Мало-помалу он стал чувствовать, что его маленький приземистый автомобиль перестает удовлетворять его потребности. Однажды, как обычно, в горделиво-приподнятом настроении, он ехал по загородной дороге и заметил, что дом, который ему всегда нравился, продается. Надо заметить, наш герой всегда восхищался изящными контурами газонов, со вкусом отреставрированной кладкой эпохи короля Георга, увитым плющом амбаром. В нем снова разыгралась зависть. Он знал, что сия недвижимость ему не по карману, тем паче что у него не было даже средств, чтобы внести задаток, но, черт по-

бери, почему бы не остановиться и не осмотреть усадьбу? И вот он уже въезжает в ворота, по пути безнадежно влюбляясь в то, что открывается его глазам.

Пока он парковался на гравийной площадке перед парадным входом, к нему вышел хозяин: «Сказочная машина. Всегда хотел иметь такую». Он не мог знать, что машина не настоящая, да это было и не важно, просто ему очень хотелось. Проблема с задатком была решена. Дом отошел к владельцу «Кобры», вернее, теперь уже к бывшему владельцу, и теперь ему предстояло ежемесячно погашать основную часть ссуды. Увы, у него больше не было автомобиля, а был дом, который могли изъять, не вноси он очередной платеж. И что он сделал? Начал изготавливать копии «Кобры», оборудовав под мастерскую тот самый амбар, что достался ему вместе с домом. Машины приносили неплохую прибыль, к тому же раз в год герой нашего рассказа мог позволить себе новое авто.

В настоящее время он является одним из крупнейших производителей спортивных автомобилей в Великобритании. И может позволить себе ездить на оригиналах.

6. Ваша зависть — это ваш потенциал

У всех нас есть потенциал. Проблема в том, чтобы определить, в каких областях мы можем этот потенциал полностью реализовать. Один человек, сколотивший состояние на выращивании жемчуга, начинал с изготовления макарон. Кокиши Микимото, японский крестьянин, унаследовал макаронную фабрику от своего отца: тот был вынужден отойти от дел из-за внезапной болезни. Микимото, которому исполнилось всего-то одиннадцать лет, должен был содержать всю семью. Ему удалось быстро расширить и производство, и сбыт, и вскоре он начал получать дополнительную прибыль.

В двадцать лет Микимото уже был преуспевающим производителем и торговцем макаронными изделиями. Он начал свое восхождение по социальной лестнице. Познакомился с дочерью самурая и полюбил ее. Впрочем, даже если бы он открыл сеть макаронных ресторанов в столичных городах всего мира, это

не повысило бы его статус в глазах отца невесты: макаронный бизнес не считался достойным занятием для зятя настоящего самурая. Микимото и сам это понимал. Поэтому он продал свою фабрику и начал торговать жемчугом. Чем быстрее он добьется в этом деле успеха, тем быстрее женится на своей любимой. Он так завидовал обходительным молодым людям и их прекрасным женам, не приложившим ни малейших усилий к тому, чтобы быть членами своего круга, и желал поскорее влиться в их ряды.

7. Зависть расширяет потенциал

До появления Микимото поиск жемчуга был, прямо скажем, делом ненадежным, полностью зависящим от капризов матушки-природы. Микимото умел кое-что делать, а именно лапшу, но даже самая лучшая в мире лапша не может служить украшением для изящных женских ушек при дворе японского императора. Однако почему бы не изготавливать жемчуг? Как известно, жемчужины возникают, когда в устричной раковине застревает песчинка, причем происходит это далеко не с каждой устрицей. Жемчуг потому так дорого и стоит, что надо собрать всех устриц, а жемчужина найдется, дай бог, в каждой сотой из них. Микимото приобрел устричную ферму у одного торговца жемчугом, который ничего не добился, потому что устрицы не желали размножаться, и просто поместил по песчинке в каждую раковину. Так появился искусственно выращенный жемчуг.

8. Зависть помогает избавиться от оппонентов

Компании *Unilever* и *Procter & Gamble* настолько завидуют позиции лидера рынка средств, делающих одежду белее белого, что на пару потратили на рекламу свыше \$60 млрд (в пересчете на текущую стоимость). На протяжении пятидесяти с лишним лет обе компании стали знатоками борьбы за первое место. За время величайшей в истории «мыльной войны» они устранили с рынка практически всех остальных конкурентов. Возьмите любой стиральный порошок в любом супермаркете мира, и вы увидите, что он изготовлен кем-то из этой парочки.

9. Завидуйте не только успехам

Посмотрите на любого нищего на улице, таскающего за собой свой неряшливый скарб и картонку с каракулями: «Помогите бездомному». Позавидуйте ему. Почему? Да потому, что ему не надо каждый месяц волноваться по поводу погашения кредитов. Его «BMW» не изуродует банда отвязных вандалов. Ему не приходится отказывать себе в удовольствиях и экономить, чтобы оплатить детям школу. Он не просыпается ни свет ни заря и не идет на нудную работу. Все это можно завидовать. Все это может быть вашим. Конечно, наш бродяга источает вонь, от которой даже последний осел побежит, как лошадь. Этому можно не завидовать.

10. Зависть помогает продавать

Почему дизайнеры нашивают на одежду свои фирменные ярлычки? Почему на лацканах пиджаков «Barbour» красуются большие блестящие эмблемы фирмы? По той же причине, почему на крышах автомобилей устанавливаются антенны для мобильных телефонов. Чтобы продать. В конце 1980-х гг., когда имел место бум продаж автомобильных телефонов, производители увидели, что их покупатели хотят обращать внимание окружающих на наличие у них этого новейшего достижения яппи-технологий. Автомобильным телефонам не нужны внешние антенны. Вам не доводилось снимать антенну перед заездом на автоматическую мойку, а пару лет спустя, перед продажей автомобиля, обнаруживать ее, забытую, в перчаточном ящике? Все это показушные эмблемы, но для производителей важно, что они вызывают зависть у других автомобилистов. Те тоже хотят, чтобы у них в машине был телефон. Хотя на самом деле им нужен, конечно же, не телефон. Им нужна антенна.

Одна находчивая компания заработала порядочную сумму на продаже ненастоящих антенн, которые, как это ни странно, она продавала существенно дороже изделий, действительно способных принимать сигналы.

Упражнение на развитие зависти

Для развития зависти вам не придется проделывать упражнения наподобие тех, что описаны в главе о гордыне. Большинство из нас от рождения наделены сверхактивной «железой», выделяющей зависть. Однако если не уметь правильно распоряжаться этим чувством, оно оказывается бессмысленным и даже едким. Тут циники скажут, что руководствоваться завистью бессмысленно, слишком уж велик разрыв между вами и тем, кому вы завидуете. Чепуха. Зависть заставляет нас стараться больше других.

Попробуйте вот это:

- Поднимите руку и потянитесь вверх, насколько сможете.
- Теперь опустите руку и расслабьте ее.
- Теперь снова поднимите руку и потянитесь, насколько сможете... только на этот раз еще выше.

Во второй раз вам удалось потянуться повыше? Уверен, что да, пусть даже на считанные миллиметры. Но скажите, почему вы не достали до этой отметки в первый раз? Тем более что сказано было: «Потянуться вверх, насколько сможете». В случаях пиковой производительности отрыв между «первым» и «вторым» местом оказывается очень незначительным. Чем он обусловлен? В промежутках между попытками ваше умение тянуться вверх не изменилось, зато изменилась установка. Первый шаг к эффективному применению зависти — наличие чемпионской установки. Мы уже научились овладевать ею, когда говорили о гордости.

Далее необходимо понять, как чемпионы становятся чемпионами. Каков их рецепт успеха? Первый способ — потратить годы усилий, пользуясь методом проб и ошибок, в попытках повторить чужие достижения. Если вы предпочитаете такой подход, эта книга не для вас. Не можете понять, почему? Объясню в главе о грехе лени.

Рецепт успеха намного проще украсть

Недавно по телевизору показывали программу о человеке, предположившем Британии «правильные сосиски»: не те сосиски в те-

сте, к которым мы так привыкли, а вкусные и аппетитные на вид комбинации из свинины и лука-порея, оленины и клюквы, приправленные секретной смесью из трав и специй. Новый продукт пользовался оглушительным успехом. Этот человек, начав с небольшой лавки, сумел развиться до уровня преуспевающей общенациональной компании. Беда пришла, откуда не ждали. Один из работников уволился, основал конкурирующую фирму и лишил оригинального производителя всяческих преимуществ. Разработчик «правильных сосисок» твердо уверен, что его бывший подчиненный мог добиться успеха быстро и без лишних усилий, только украв у него рецепты.

Думаете, я предлагаю вам грабить награбленное? Вовсе нет. Существует куда более простой способ.

Можете называть это самолюбием, щедростью, чем хотите, но многие добившиеся успеха люди сами раскрывают свои секреты, причем делают это бесплатно. Зайдите в любой книжный магазин. Уверен, вы найдете там книгу кого-нибудь, кому вы завидуете, полную рекомендаций и советов. Не поленитесь заглянуть в автобиографический раздел. Не исключено, вам придется проглотить горькую пилюлю в виде воспоминаний: «Ах, дорогой Ларри, я помню то время, когда...», однако оно того стоит.

Другой простой способ «кражи» рецепта успеха состоит в том, чтобы самому спросить о нем. Если терпение — мать учения, то лезть — мать лучших советов, которые надо только уметь слушать. Предположим, вы работаете в торговой сфере и завидуете выдающемуся сотруднику вашей фирмы, из года в год получающему титул продавца года плюс телевизор с большим экраном и лучший стол в офисе. Пригласите этого товарища на кружку пива, признайтесь, что всегда восхищались им, попросите автограф — сделайте что угодно, лишь бы ввести его в расслабленное состояние. Потом покачайте головой и со вздохом скажите: «Вы пользуетесь таким успехом, ума не приложу, как вы это делаете!» После этого вам остается только откинуться на спинку стула, улыбаться, вовремя кивать головой и незаметно включить диктофон, чтобы не упустить ничего из потока советов, который вас ждет.

На самом деле можно узнать много полезного, даже и не спрашивая. Преуспевающие люди оставляют «следы», распознать которые можно, не будучи детективом. Взять того ведущего продавца. Проведем рекогносцировку его секретов успеха:

- Заглянем в его ежедневник. Как он распоряжается своим временем? Почему в его расписании значатся дела, которых нет у вас?
- Что у него в сумке? Случаем, не ноутбук с заметками к будущим презентациям? Носит ли он кучу маркетинговой «макулатуры»?
- Как организован его рабочий стол?
- Кого он знает, с кем проводит время?
- Как он здоровается с людьми? Как входит в офис?
- Что он носит, как он выглядит?

Не думайте, что я советую вам становиться клоном, во всем подражать добившимся успеха людям. Вовсе нет. Можно завидовать успехам, но не размеру обуви. Просто помните, что если вы будете продолжать действовать в своем духе, то добьетесь того же, чего и раньше. Если хотите добиться иных результатов, надо попробовать что-то новое. Можете рассматривать этот совет как шанс. Позавидуйте чужим результатам, воспользуйтесь чужими методами.

Чревоугодие

Им переплачивают, их перекармливают, у них избыток секса, и сами они избыточны.

*Томми Триндер,
британский комик времен Второй мировой войны*

Спасибо за комплименты.

*Генерал Дуайт Д. Эйзенхауэр,
командующий армией США в Европе*

Надо полагать, что когда Бог велел внести чревоугодие в список смертных грехов, в мире поперхнулось немало людей. Быть может, обед из двойной порции жареного картофеля с гамбургером с сыром и добавляет несколько лишних фунтов веса, но уж точно не похож на билет в ад.

В сознании набожных людей пища — такое же чревоугодие, как секс — похоть. Переедание еще можно было считать смертельным грехом во времена, когда из-за нашествий саранчи и бегства рабов египтяне умирали с голоду. Но что же в нем плохого сейчас, когда в мире производится столько еды, что можно позволить себе раз в полгода покупать одежду на размер больше? Действительно, в некоторых регионах планеты процент недоедающих людей более чем высок, но ведь проблема-то не в наличии или отсутствии пищи, а в ее распределении. То, что не съедят в Сюррее, никоим образом не поможет голодающим жителям пустыни Сахара.

В Библии чревоугодник уподобляется жирной свинье у корыта, чавкающей с максимальной скоростью. Мы до сих пор подтруниваем над тучными людьми, до сих пор хмуримся при виде

полного человека, уплетающего шоколад. Мы хвалим тех, кто ежедневно посещает спортивный зал, кто не пьет, кто в качестве обеда из трех блюд заказывает половину салатного листа, кусочек огурца и морковный сок. Несмотря на всю свою абсурдность, греховность чревоугодия прочно укрепилась в нашем сознании. Некоторые даже убеждены, что скромная пища равносильна пиру.

Помнится, Гручо Маркс сказал, что здоровая диета и отказ от спиртного не продлевают жизнь, но вызывают ощущение, что живешь слишком долго. А Джек Ди утверждал, что здоровая диета добавляет человеку несколько лет жизни, только это не те годы, ради которых стоит жить. Кто захочет жить дольше, если на старости лет, сидя в кресле-каталке, придется смотреть на окружающий мир в окно больничной палаты и гадать, не помер ли сосед в ожидании медсестры, которая должна прийти сменить вам слюнявчик? Лишние годы хороши тогда, когда ты достаточно здоров, чтобы насладиться ими.

Вы живете полной жизнью или отказываете себе в удовольствиях?
Сыты ли вы жизнью или сидите на диете?

**Грех чревоугодия учит нас стремиться к более долгой
и насыщенной жизни.**

Помнится, Гручо Маркс сказал, что здоровая диета и отказ от спиртного не продлевают жизнь, но вызывают ощущение, что живешь слишком долго.

Наш единственный ограниченный естественный ресурс — это время. Мы мало можем сделать для продления своей активной жизни. Зато способов ее сокращения у нас в избытке. (Только не надо говорить, что нельзя готовить барбекю с помощью галлона бензина и паяльной лампы.) Раз продлить жизнь нельзя, значит, надо улучшить ее содержание. Сделать ее богаче. Насытить жизнь всем, чем только можно. Если вы считаете, что ваша жизнь и без того полна впечатлений, подумайте, что еще вы не пробовали. Станьте прожорливым человеком.

Есть один способ продления жизни, над которым ученые бьются не один десяток лет. Это машина времени. Я не шучу. В по-

следние годы ученые — образованные и субсидированные люди — вплотную подошли к разработке теории путешествий во времени, когда в возрасте пятидесяти лет можно вновь стать двадцатипятилетним. Очевидно, путешествия во времени могут совершаться только в одну сторону, то есть мы не можем отправиться в будущее, возможно, потому, что это время еще не наступило и направляться нам некуда. Однако считается, что через несколько столетий путешественники во времени смогут навещать своих давно умерших предков. Впрочем, не будем заикливаться на машине времени. Я хоть и не ученый, но догадываюсь, что если бы в будущем изобрели машину времени, нас бы кто-нибудь уже «навестил».

Посему будем рассчитывать только на отведенные нам годы.

Библейское чревоугодие относится к потреблению пищи в избыточном количестве, слишком быстро и слишком шумно. Я не собираюсь утверждать, что, переедая, можно быстро добиться успеха в жизни, но ведь пища-то нужна организму. Нашему телу требуется регулярное пополнение запасов энергии. Причем не только телу, но и мозгу. Можно иметь богатейшее в мире воображение и разум десяти эйнштейнов, но если мозг не подкармливать, он вскоре зачахнет и умрет. Самое лучшее в перекармливании мозга то, что он не толстеет, не становится дряблым и медлительным. Мозг — это практически неограниченноеместилище информации.

Наукой доказано, что человек использует свой мозг на 10%.

Вы только представьте, чего можно было бы добиться, задейстуйте мы остальное.

Такого понятия, как ненужная информация не существует. В пище для размышлений не бывает пустых калорий. Один мой друг даже коллекционирует информацию, которую большинство людей посчитало бы совершенно бесполезной. Он хранит такие интересные факты, как имя самого высокого в мире карлика, название самого жирного десерта, существование лишенных бивней мамонтов-пигмеев. Он знает, что традиционные деревянные

ручки для зонтов изготавливают из стволов брюссельской капусты и что существуют даже особые сорта этого растения, выведенные специально для изготовления ручек для зонтов. Знает он и то, что в этом процессе не обойтись без старых телеграфных столбов. (Капусту сажают рядами; когда она созревает, листья отрезают, а стебли закручивают вокруг столбов, дабы они приняли нужную форму. Потом их отрезают у основания и оставляют сохнуть. Затем лакируют — и вот ручка для зонта готова.)

Знаю-знаю, вы сейчас думаете: «На кой мне сдалась эта чепуха про брюссельскую капусту и телеграфные столбы?» Скорее всего, это вам действительно ни к чему. Потому что уже слишком поздно. Эту технологию изобрел дед моего друга. После Второй мировой он колесил по разрушенной Европе на джипе и видел много разного хлама, в том числе телеграфные столбы, поваленные отступавшей немецкой армией. Ферму своего отца он застал в плачевном состоянии. В годы войны почву интенсивно подкармливали химикатами, дабы получить максимальный урожай, и в результате она истощилась. После суровой зимы 1946 г. капуста выросла высокая и клочковатая, но, к сожалению, совершенно неурожайная.

Во время службы в армии дед моего друга делил стол с американскими офицерами. Те не скрывали восхищения перед традициями относительно старомодной британской армии, в том числе и перед офицерской привычкой носить с собой аккуратно свернутый зонт с деревянной ручкой. Еще он заметил, что во время войны все вокруг было покрашено в цвет хаки. Буквально все. Даже искусно сделанные деревянные оружейные лафеты, корабельные палубы и автомобильные приборные доски. До войны все это покрывалось шеллаком — природным лаком, которым часто пользуются реставраторы антикварной мебели. Дед знал это, но не придавал особого значения. Эти знания пригодились ему, когда после жестокой зимы 1946 г. его семейная ферма оказалась на грани разорения.

Дед получил контракт на уборку поваленных телеграфных столбов. Для этого он воспользовался имевшимися на ферме гру-

Святой или грешник?

В молодости врачи рекомендовали Уильяму Питту выпивать по бутылке портвейна в день, чем он не преминул воспользоваться. Одно время он выпивал за день, ни много ни мало, шесть бутылок портвейна, две бутылки мадеры и полторы бутылки бордо. Его могло вырвать прямо на выступлении в палате общин. Уильям Питт дважды становился премьер-министром Великобритании, в 1783—1801 гг. и в 1804—1806 гг.

зовиком и прицепом. Ему платили за то, что он убирал столбы прочь с дороги. Также он получил контракт на утилизацию избыточных запасов шеллака. На армейских складах этого добра было запасено на шесть лет вперед. Ему платили за очистку складских площадей. Дед сложил оба элемента вместе и стал продавать традиционные британские ручки для зонтов в единственную в мире страну, способную их купить, — в Соединенные Штаты.

Армейские друзья деда моего друга по возвращении в Штаты занимались обычным гражданским бизнесом. Открывали магазины и фабрики. Дед сделал целое состояние на том, что употребил все знания, какие только мог, в правильной комбинации.

О существовании поваленных телеграфных столбов знали очень многие. Тысячи людей видели залежи шеллака в лавках армейских квартирмейстеров. Миллионы людей работали на полях и созерцали погибший иод снегом и льдом урожай. Еще больше людей знало, как выглядят ручки для зонтов.

Но мало кто знал, и то, и другое, и третье.

Внук выучил урок своего деда. Он пока не знает, как воспользоваться имеющейся у него информацией, но уверен, что рано или поздно ей найдется применение. Например, как здесь, в книге его друга.

Важно не то, что вы знаете.

Важно не то, кого вы знаете.

Важно то, что вы знаете о том, кого знаете.

Стать информационным обжорой никогда не поздно. Приведу пример. В возрасте 78 лет, довольствуясь скромной пенсией,

мистер Икс (имя изменено) решил отправиться в маленькое путешествие. Раньше Икс был страховым агентом и вплоть до самой пенсии довольствовался скромным заработком. В 65 лет он собрал вещи, получил в подарок золотые часы и отправился на покой, благо времени у него теперь было пруд пруди. Он занялся садом, сделал ремонт на кухне, поменял плитку в ванной комнате, а затем, боясь впасть в слабоумие по причине отсутствия умственного напряжения, взялся за книги. Они читал все, что попадалось под руку: книги, журналы, газеты, комиксы. Он просто хотел тренировать свой ум. Стал жадным до чтения.

Если я не расскажу вам кое-что из той бесполезной информации, что почерпнул мистер Икс, вы не поймете, каким образом он, ожидая вылета из аэропорта, превратил £3000 в £50 000.

Период 1950-1960-х гг. был одним из самых неудачных для британской промышленности. Да, я знаю, что она жива, но многое ли сохранилось? В Британии существуют сфера обслуживания, разные виды сборочных производств да туризм. По сравнению с первой половиной XX в. современная Британия производит ничтожно мало.

В процессе чтения у мистера Икс возник интерес к сложившемуся кризису британского инженерного искусства, однако он и не думал извлекать из него какое-либо преимущество, пока не застрял в аэропорту на добрых три часа. Он расположился у окон с видом на летное поле и намеревался полюбоваться самолета-

Святой или грешник?

В ресторане *Petrus*, что находится в центральной части Лондона, бутылка красного вина «Chateau Petrus Vintage Claret» облежит ваш бумажник примерно на £10 000. Впрочем, преуспевающий джентльмен, за которого платит его фирма, может позволить себе стаканчик-другой. В июле 2001 г. шесть преуспевающих грешников выпили три бутылки «Chateau Petrus» (для любознательных: это было вино урожая 1945, 1946 и 1947 гг.) и еще несколько бутылок другого, но тоже дорогого винца. Итого вышло по £7300 с носа. Эта компания побила рекорд других, чуть менее удачливых грешников, в 1997 г. отобедавших в «Le Gavroche» на £4360 с человека.

Грех чревоугодия: *British Petroleum*

В свое время *British Petroleum*, и без того немаленькая организации, приобрела парочку других нефтяных компаний. Благодаря этому она стала третьей по величине интегрированной нефтяной компанией в мире. Неплохо для фирмы, которая вплоть до 1980-х гг. была государственной организацией.

Заведовал амбициозным приобретением американского нефтяного гиганта *Amoco* (в 1988 г.), а затем пусть и не такой крупной, но стратегически значимой *Atlantic Richfield Company (ARCO)* исполнительный директор *BP* Джон Брауни, один из самых почитаемых бизнесменов своего времени. Результатом стала огромная производственная мощ- ность.

Что касается другой стороны бизнеса, то тут *BP* принадлежит не менее 29 000 автозаправочных станций, под ее контролем находится один из крупнейших производителей нефтехимической и специализиро- ванной химической продукции, а недавно компания стала еще боль- ше, поглотив *Burmah Castrol*.

Успех этой прожорливой стратегии незамедлительно отразился на курсе акций компании, который, вообще говоря, более подвержен подвижкам в ценах на нефть у крупных конкурентов *BP*. Инвесторы верят в стратегию и чревоугодие *BP* больше, чем в некоторых из ее сопер- ников, например в *Royal Dutch Shell*.

ми, но заметил кое-что другое. Группа людей занималась сломом старых ангаров. Ангары были собраны из листового алюминия. Металлические листы покрывались краской, но это точно был алюминий, благо один огромный лист несли всего два человека. Вместо созерцания самолетов мистер Икс разыскал менеджера аэропорта, заведовавшего инженерными сооружениями. «Что вы намереваетесь делать с этими ангарами?» — спросил он его. Ока- залось, их собирались пустить на металлолом. Икс предложил три тысячи фунтов за весь материал от ангаров на условиях, что аэропорт доставит металл в ближайший морской порт. Сделка состоялась.

В разных журналах Икс читал о том, что немецкие автопроиз- водители экспериментируют с кузовами из алюминия. Проблема в том, что новый алюминий менее ковкий, чем старый. Техно- логия штамповки деталей автомобильных кузовов из алюминия

находилась в зачаточном состоянии. Позже конструкторы разработают специальные ковкие сплавы, однако в то время прессовать можно было только старый алюминий. Британский алюминий 1950-х гг. подходил для этой цели как нельзя лучше. Никто, находясь в трезвом уме, не стал бы возводить из этого материала какие бы то ни было сооружения, в том числе ангары для реактивных самолетов. Никто, кроме Британии 1950-х гг.

Икс сделал единственный телефонный звонок в Германию и продал всю партию за £50 000. Вот так жажда чтения и голодный скучающий ум сложили разрозненные обрывки информации в неплохую прибыль.

Для того чтобы сложить воедино разрозненную информацию, ее сначала необходимо собрать. Проблема в том, что заранее никогда не знаешь, что именно понадобится. Но поскольку мы запоминаем все, что видим, слышим, узнаем или думаем начиная с самого рождения, и при этом используем менее 10% возможностей своего мозга, о нехватке свободного места можно не беспокоиться.

Вот почему надо быть обжорой.

Информационные обжоры — самый редкий тип людей. В начале 1970-х гг. в штаб-квартире одной крупной транснациональной компании работал пожилой непритязательный посыльный. Он разносил почту по кабинетам и слыл человеком общительным. Сам того не желая, он, непреднамеренно подслушивая чужие разговоры, получал самую разную информацию. Он имел лучшее представление о происходящем в нефтяном мире, чем любой начальник отдела или международный координатор. А что он мог сделать, ему ведь почти весь год приходилось заходить почти во все кабинеты компании. Однажды (дело было в 1973 г. в пятницу вечером) он позвонил по телефону и купил партию сырой нефти из Саудовской Аравии. Нельзя сказать, чтобы партия эта была велика — так себе, танкер примерно со 100 000 тонн нефти на борту.

Упивайтесь новостями. Поглощайте информацию. Глотайте слухи.

Прожорливое познание не приводит к объединению знаниями.

Вечером в понедельник он эту нефть продал. За это время цена выросла на \$7 за баррель. Для справки: одна тонна нефти равна примерно восьми баррелям. Итого валовая прибыль составила \$5,6 млн.

Слишком хорошо, чтобы быть правдой? Да. Пожилой «посыльный» на самом деле был вышедшим на пенсию работником нефтяной компании, вернувшимся на работу после смерти жены — просто затем, чтобы не сидеть одному в четырех стенах пустого дома. Он намеревался всего лишь разносить корреспонденцию да общаться с бывшими коллегами, но вскоре заметил, что такого бесплатного источника информации не сыскать ни на какой другой должности в фирме. В одном из офисов он краем уха услышал, что на Ближнем Востоке вот-вот начнется война. В другом кабинете он узнал, что трейдеры, не подозревая о грозящем военном конфликте, ожидают снижения цен по причине избыточного предложения нефти. В бухгалтерии он выяснил, что платежный период у нефтетрейдеров составляет 30 дней, так что ему не придется тратить какие-либо средства. Еще в одном кабинете он подслушал, что «если на Ближнем Востоке снова случится война, сырая нефть подорожает как минимум на \$5 за баррель». Но он допустил ошибку: в ту пятницу он вместо того, чтобы потихоньку проверить сделку, во время обеда за кружкой пива поведал обо всем старшему менеджеру одного из отделов. Он совершил грех чревоугодия, но не совершил греха алчности.

В тот же день менеджер уволился с работы и в понедельник вечером положил \$5,6 млн себе в карман. Чего не знал наш посыльный, так это что менеджер этот был заядлым игроком и что ему грозила потеря всего имущества за неуплату долга. Через неделю он стал бы банкротом. Ему в буквальном смысле было нечего терять.

Этот менеджер был знаком с обжорством не понаслышке. Он проработал в нефтяном бизнесе двадцать лет, а крупные нефтяные компании — одни из самых прожорливых во всем коммерческом мире. Они всеядны.

Чем больше знаний вы потребляете, тем компетентнее становитесь.
Чем больше конкурентов вы поглощаете, что конкурентоспособнее становитесь.

Скажите мне, что вы едите, и я скажу, кто вы.

Возьмите любой список крупнейших компаний мира — по любому показателю, и вы увидите, что на протяжении большей части XX в. в него входили ведущие нефтяные предприятия. И все благодаря чревоугодию.

В большинстве отраслей промышленности цепочки поставок включают в себя много разных организаций. Но только не в обжорливом нефтяном бизнесе. Первоначально месторождения нефти принадлежали крупным нефтяным компаниям. (Во многих случаях так оно и есть до сих пор, правда, в последнее время государство все чаще дает о себе знать.) Они владеют нефтяны-

Грех чревоугодия: *Rentokil*

О чревоугодии компании *Rentokil* ходят легенды. Она начинала как служба по борьбе с насекомыми, а превратилась в гигантского поставщика деловых услуг. Ее присутствие в данном секторе феноменально: компания представлена во всех уголках рынка. Она занимается всем, начиная с уборки производственных помещений, борьбы с вредителями и обслуживания объектов недвижимости и заканчивая электронными системами наблюдения, управления досугом и производством текстильных товаров.

Прожорливость стала отличительной чертой фирмы при исполнительном директоре Клайве Томпсоне. Его называли «мистером десять процентов» — именно такой рост стоимости акций он обещал акционерам. Этот рекорд сохранялся вплоть до 1999 г.

Свою текущую стратегию компания описывает как «поиск готовых приобретений» в основных направлениях деятельности в Великобритании, Европе и США. В процессе расширения *Rentokil* поглотила множество своих конкурентов и в настоящее время насчитывает около 100 000 работников более чем в 40 странах. Последним приобретением стала датская фирма *Ratin*, которой принадлежало 32% акций *Rentokil*.

Возьмите любой список крупнейших компаний мира — по любому показателю, и вы увидите, что на протяжении большей части XX в. в него входили ведущие нефтяные предприятия.

ми ресурсами. Они владеют скважинами и буровыми установками. Они владеют трубопроводами и танкерами, при помощи которых нефть доставляется на нефтеперегонные заводы, тоже их собственные. Они владеют нижестоящими системами распределения, владеют автозаправочными станциями, авиационными топливозаправщиками, автоцистернами... и много чем еще. Они владеют даже тем, чем не хотят владеть. От переедания жирнеют, не так ли? Нефтяным компаниям нравится быть в теле. В жирном корпоративном теле — жирная прибыль.

В бизнесе принято считать, что для получения наибольшей прибыли компания должна быть «подтянутой», «стройной».

Чушь. Первоклассная собачья чушь.

Обычная цепочка поставок выглядит так. Компания А добывает сырье. Она продает его с прибылью для себя. Компания Б перевозит сырье своим транспортом, и тоже с прибылью. Компания В на своей фабрике изготавливает из сырья полуфабрикаты, получает прибыль. Компания Г закупает полуфабрикаты и производит из них готовую продукцию, опять же с прибылью. Компания Д доставляет продукцию в магазины, извлекая из этого прибыль. Компания Е продает ее, тоже с прибылью. Итого шесть прибылей в простенькой цепочке. Нефтяные гиганты получают все шесть и даже больше.

Больше — потому что нефтяные компании «глощают» даже тех участников цепочки поставок, в которых не нуждаются. Почему? Чтобы они не достались конкурентам. Чтобы не дать развернуться посредникам. Нефтяные компании не любят посредников, для них они все равно что глисты в животе. От них худеют, а прибыль худеть не должна.

Конечно, многие гуру бизнеса предостерегают нас от корпоративного чревоугодия. «Специализируйтесь на чем-то одном! — призывают они. — Делайте то, что умеете лучше всего. Привлекайте экспертов». Абсурд. Рано или поздно с любой компанией происходит одно из трех: она разоряется, ее поглощают либо она поглощает. Для тех, кто не потребляют слишком много и слиш-

ком быстро (как же, опасность расширения!), аргументов против корпоративного обжорства не существует.

Одна нефтяная компания (не будем говорить, какая, скажем лишь, что логотип у нее в виде стилизованной раковины¹) в период расцвета регулярно публиковала в прессе объявления о приеме на работу. На объявление об одной-единственной вакансии могла откликнуться сотня желающих. Нефтяные компании хорошо платили своим сотрудникам, что привлекало молодых целеустремленных яппи. Из этой сотни для собеседования отбиралось, скажем, пятьдесят человек. Из них работу получали лучшие двадцать, хотя место пустовало всего одно. Почему так? Чтобы они не достались конкурентам. Если сотрудник в течение обычного рабочего дня может продать нефти на миллион баксов (что вполне в порядке вещей), то какой бы раздутой ни была его зарплата, она все равно составит не более второго знака после запятой в цене галлона «черного золота». Причем вместе с заработной платой остальных девятнадцати трудоустроенных.

Это есть чревоугодие в действии.

Однако нефтяные гиганты не ограничивают себя обладанием всем, что относится к их основному виду деятельности. Им принадлежат банки, пенсионные фонды и страховые компании. На этом они, во-первых, зарабатывают соответствующие деньги, во-вторых, получают бесплатные банковские, пенсионные и страховые услуги. Они сами занимаются дизайном и производством канцелярских товаров. Они сами окрашивают свой автотранспорт в нужные цвета. Они занимаются всем. У них даже есть специальные люди, которые целыми днями только и думают, что еще осталось неохваченным, дабы ничего не упустить. На каждого работающего на бирже нефтетрейдера приходится по два кабинетных аналитика, работа которых состоит в поглощении и осмыслении всей информации, какая только попадается под руку. Никогда не знаешь заранее, что может пригодиться в жизни, поэтому лучше иметь сразу все.

¹ *Shell* (англ. — раковина) — название крупнейшей транснациональной нефтяной компании. — *Прим. перев.*

Святой или грешник?

Джеффри Бернард был одним из наиболее выдающихся обозревателей, хотя еще большую известность он имел в питейных заведениях Сохо, благо славился изрядной тягой к спиртному. За ним прочно закрепилась фраза: «Джеффри Бернарду плохо», так часто он не успевал сдать материал вовремя. Эта фраза стала бессмертной, послужив названием для пьесы, написанной о Дж. Бернарде его давним другом, Кейтом Уотерхаузом, в которой играл Питер О'Тул. Замечательный человек, но еще более замечательный пьяница.

Есть такой анекдот про Лучано Паваротти, итальянского оперного тенора, человека изрядных габаритов. Гуляет он как-то раз по Лондону и видит киоск с надписью: «Узнай свой вес». Лучано не особо владеет языком, поэтому он на ломаном английском спрашивает служащего киоска: «Что это за машина такая?» Тот объясняет, и Паваротти заходит внутрь.

Выйдя из киоска, он задает другой вопрос: «Что значит "на диван не садиться?"»

О тучных нефтяных компаниях таких анекдотов что-то не слышно.

Знаю, вы сейчас думаете: вся эта корпоративная полнота была неотъемлемым атрибутом середины XX в. В наше время этот номер не пройдет. Не пройдет? А как же Билл Гейтс? Этот богатейший в мире ботаник построил империю *Microsoft* по образу и подобию нефтяной компании. Его организация поглотила не только все виды компьютерного бизнеса, но и практически закрыла рынок операционных систем для проникновения каких-либо программных продуктов каких-либо конкурентов. Загляните в компьютерный магазин: со всех прилавков на вас будут смотреть коробки с надписью «Microsoft». Б. Гейтс — это новая *Standard Oil*. Государство применило против него те же антимонопольные законы, что в свое время использовались для дробления могучих нефтяных монополий прошлого века. Едва ли не единственным конкурентом Б. Гейтса является *Apple Mac* с ее намного лучшей операционной системой, но и этой компании отведена репутация «блюда для гурманов».

Грех обжорства: *Microsoft*

Едва ли тут требуются объяснения. *Microsoft* — это современное олицетворение корпоративной жадности. Компания за каких-то 20 лет из ничего превратилась в глобального гиганта, без которого теперь трудно представить компьютерный мир. Эпический успех детища Б. Гейтса, несмотря на огромные судебные издержки, построен на внедрении во все сферы компьютерного бизнеса и процесса.

Операционная система «Windows» практически вездесуща, а пакет «Office» для большинства людей служит началом сознательной работы на компьютере. Однако *Microsoft*, не ограничиваясь доминированием на этих рынках, простерла свои шупальца и в область аппаратного обеспечения. В последние годы компания стала главным конкурентом *Sony* в сфере игровых приставок.

Именно прожорливый корпоративный стиль *Microsoft* и вызвал антагонизм у завистливых пользователей, конкурентов и, самое главное, у властей США. Он же сделал Б. Гейтса одним из богатейших людей на планете, нанес Сиэтл на деловую карту мира и превратил «Microsoft» в первый по-настоящему глобальный софтверный бренд.

Когда Руперт Мердок, главный глобальный обжора, откидывается в раздумьях в своем корпоративном кресле, соседние страны непременно чего-либо лишаются.

Прожорливый бизнес не оставляет места для малых предприятий.

Когда Руперт Мердок, медиа-магнат и главный глобальный обжора, откидывается в раздумьях в своем корпоративном кресле, соседние страны непременно чего-либо лишаются. Р. Мердок гордится своими убеждениями и не скрывает этого. В политическом смысле он определенно тяготеет к правым. В то время как его наиболее популярная газета, «Sun», всюю подерживала Маргарет Тэтчер на протяжении всей карьеры последней, сам Р. Мердок называл Ленина «великим учителем», а во время учебы в колледже даже, говорят, держал у себя бюст великого коммуниста.

Когда Лучано Паваротти сидит в кинозале, два соседних кресла непременно пустуют.

Корпоративное обжорство дает сходный эффект.

Настоящие чревоугодники умеют выбирать себе лучшие куски с любого стола.

Р. Мердок всегда был и остается непоколебимым консерватором (более того, в 1980-х гг. многие страницы его газет выглядели как прямые копии «Манифеста» британской консервативной партии), однако в бытность студентом Оксфорда он баллотировался от лейбористов. И дело тут не в известном студенческом «левом радикализме», он просто жить не мог без власти. Тогда его сняли с предвыборной «дистанции» в связи с распространением листовок, призывавших к отмене запрета на саморекламу. Позже, когда Р. Мердок станет газетным магнатом, он вернется к этой практике, но уже совсем в другом масштабе.

Р. Мердок нарушает правила хорошего тона, образно выражаясь, ведет себя по-свински, но какую он сделал на этом карьеру!

Основанная Р. Мердоком газета «The Australian» специально издавалась на высококачественной бумаге. По замыслу издателя, это должно было придать ему солидности и политического веса. В 1972 г. на выборах премьер-министра Австралии он поддерживал кандидата от Лейбористской партии Гужа Уитлэма. Не ограничившись поддержкой победившего кандидата, что гарантировало определенные выгоды от союзнических отношений с администрацией, чревоугодник Мердок обратился к австралийскому премьеру с просьбой назначить его послом в Лондоне. Просьба была отклонена.

Это кое-чему научило Р. Мердока. В 1975 г. он и его «The Australian» были уже не па стороне Г. Уитлэма, а поддерживали консерватора Малькольма Фрейзера. Такой пустяк, как принципы, не мог помешать чревоугодию.

«...в газете не было опубликовано ни единой строчки, не соответствующей выбранному курсу... на моей памяти это одно из самых беспощадных и односторонних освещений политической кампании в прессе». Манго Маккуллум, бывший политический обозреватель «The Australian».

Как правило, чревоугодники не скрывают своей жадности. Неприкрытая жадность, как правило, ведет к успеху.

М. Фрейзер победил на выборах. Вслед за этим журналисты вышли на улицы, жгли газеты, протестуя таким образом против двойных этических стандартов Р. Мердока. Но поздно, Р. Мердок уже положил свой жадный глаз на глобальное телевидение. По его просьбе благодарный премьер-министр М. Фрейзер внес необходимые поправки в законы об иностранном капитале в телевизионных станциях, тем самым позволив Р. Мердоку быть нигде и в то же время везде, утолять свой голод в мировом масштабе.

Газета «News of the World», самая популярная в Британии начиная с 1891 г., принадлежала семейству Карров. Когда Роберт Максвелл, тот еще корпоративный обжора, пригрозил Каррам покупкой газеты, те решили призвать на помощь «белого рыцаря». В этой роли выступил Р. Мердок. Он пообещал владельцам издания, что не будет стремиться стать мажоритарным акционером. Держатели акций проголосовали за него, потому что так хотели Карры, хотя Р. Максвелл предлагал большую сумму, чем Р. Мердок. Спустя полгода последний прибрал-таки к рукам контрольный пакет акций «News of the World».

«News of the World» — еженедельное издание. Р. Мердок решил, что ему не хватает ежедневной газеты, для чего в 1969 г. приобрел газету «Sun». Он относился к журналистике как к товару, такому же предмету потребления, как и все остальные. Причем в чопорной, «правой» «Sun» на третьей странице стали публиковаться фотографии обнаженных моделей. Не обращая особого внимания на репутацию мальчика для битья, Р. Мердок превратил «Sun» в издание, которое можно было видеть в руках любого производственного рабочего (и профсоюзного лидера) Британии.

С любой компанией происходит одно из трех.

Она может перестать существовать.

Либо ее поглотит конкурент.

Либо она поглотит конкурента.

Чревоугодие — система жизнеобеспечения бизнеса.

В 1976 г. Р. Мердок приобрел «New York Post», старейшую американскую ежедневную газету. В 1981 г. он прибрал к рукам 200-летнюю лондонскую «Times». По словам Эндрю Нейла, бывшего редактора газеты, покупка «Times» в дополнение к уже имевшимся у Р. Мердока «Sun» и «News of the World» должна была бы привлечь внимание антимонопольной комиссии. Однако этого не произошло, и не без «участия» правильных политических связей нашего героя. Какого бы цвета ни были эти связи, они всегда оказывались правильными.

Чревоугодники едят не спеша.

Печатное оборудование «Times» лучше всего характеризовалось словом «антиквариат». Профсоюз, однако, противился модернизации, опасаясь потери рабочих мест. Р. Мердок тайно начал издавать газеты на современном компьютеризированном оборудовании. Если он сможет печатать газету полностью независимо от профсоюза, то и рыночная власть последнего будет у него в руках. Десять тысяч работников пикетировали улицы вокруг здания, где располагалось новое производство, но навстречу им вышла лишь небольшая армия лондонской полиции в сопровождении министра внутренних дел Великобритании, друга Р. Мердока.

Родившаяся в Австралии империя Р. Мердока разрослась и охватила гигантские территории Южной Азии, Северной Америки, Европу. В нее входят американские компании *Newscorp* и *Fox*, израильская *Datacom*, европейская *Sky TV*. Если среди вещательных СМИ появляется что-то новое, Р. Мердок немедля пожирает это, даже если это означает смену национальности. Он уже был австралийцем, британцем и американцем.

Чревоугодие не знает государственных границ.

Везде используется одна и та же схема. Р. Мердок использует свою сильнейшую финансовую подругу в качестве тарана, расширяя свое влияние и охват рынка. Если добавить к этому политическую власть и появление спутниковых каналов, медиа-режим Р. Мердока можно назвать всемогущим. Перед ним

не устояло еще ни одно правительство. В последнее время он даже стал союзником с объектом многолетних насмешек собственной «Sun» — британской Лейбористской партией.

Неужели Р. Мердок действительно изменил свои политические взгляды на лейбористские?

Скорее, это Лейбористская партия изменила свое политическое мнение относительно Р. Мердока, человека, который при поддержке М. Тэтчер лишил работы бесчисленное множество членов профсоюза.

Этот успех достигнут благодаря ненасытному чревоугодию.

Десять заповедей по совершению греха чревоугодия

1. Никогда не говори «мало»

Питер Базалгетт — чрезвычайно популярный британский телепродюсер. Начиная с участия в создании очень популярной программы под названием «Food and Drink», причем было это в то время, когда многие из нас с куда большей готовностью брались за другие проекты. Многие, но только не П. Базалгетт. Он привнес в «Food and Drink» элемент конкуренции и переименовал программу в «Ready Steady Cook». Позже продукты были поменяны на обои, а название — на «Changing Rooms». Потом вместо комнат на экране появились сады, а передача стала называться «Ground Force». Затем последние две передачи были объединены под общим названием «When Changing Rooms Met Ground Force».

Откроем телепрограмму за эту неделю. Она пестрит передачами на тему кулинарии, ремонта своими руками и прочими «растительными жизнями». Большинство этих программ похоже друг на друга как две капли воды. Большинство из них созданы П. Базалгеттом, а сам он и не думает останавливаться на достигнутом. Объединив усилия с компанией *Endemol*, он подарил нам реалити-шоу «Big Brother»¹... потом «Celebrity Big Brother»... потом «Big Brother II». Сегодня любой телепродюсер в любой стране спит и видит передачу того же формата.

2. Наблюдайте за всем вокруг

Ну да ладно, следующим магнатом ручек от зонтов, вооруженным знаниями о капусте и столбах, вы вряд ли станете. Но ведь есть же и другие возможности. Например, вы играете в гольф? Как выглядит мяч для гольфа? Он весь в таких ямочках. Почему? Потому что эти выемки помогают мечу взлетать в воздух. Что еще может взлететь? Самолеты? Автомобили? Бегуны на

¹ Big Brother - «большой брат», образ всевидящего и всепроникающего надзирателя из романа Дж. Оруэлла «1984». По образцу телешоу «Big Brother» было создано первое российское реалити-шоу «За стеклом». — *Прим. ред.*

двести метров с барьерами? Не пригодится ли им «гольфоя» технология? Возможно, что и нет, но все же не стоит бросать идею, пусть даже и причудливую: это никогда еще не помогало заработать на красивый новый дом. Что еще вокруг вас имеет не совсем ясную цель?

3. Спрашивайте обо всем вокруг

Римляне как-то обратили внимание на животных, жующих кору определенных деревьев. Почему они это делают? Потому что хотят есть? Да нет, вокруг было много еды. Может быть, животные глупы? Возможно, но ведь животные вообще не отличаются особым интеллектом, однако кору жуют не все. Дело было в том, что эти животные болели. Кора содержала вещество, от которого им становилось лучше. Этим веществом был аспирин. В креативных книгах нас учат задавать вопросы: «Что будет, если?» Это излюбленный вопрос чревоугодников.

4. Не говорите другим то, что им знать не обязательно

Вы с трудом добыли информацию. Она представляет определенную ценность. Не сообщайте ее никому, как тот посыльный нефтяной компании, упустивший целое состояние. Даже за кружкой старого доброго эля не болтайте о том, как заработали или планируете заработать баснословные деньги.

Coca-Cola ведь не спешит делиться своей секретной формулой.

5. Нет ничего, что не стоило бы знать

Внимайте всему и всем. Как вы понимаете, я не могу дать совет о том, какую конкретно информацию надо искать. А даже если бы и мог, то не сказал бы. Я, как вы узнаете из главы про алчность, следую собственным правилам.

6. Даже лучшие в мире обжоры испытывают дефицит времени

Поэтому необходимо осваивать технику быстрого чтения. Высматривайте слова и идеи, которых вы не понимаете. Если их не понимаете вы, значит, их не понимают большинство других

людей. Поедайте всю информацию, какую только сможете. Вы научитесь вспоминать ту, что вам действительно необходима.

7. Неиспользуемые идеи — это истощимые активы

Хорошие идеи в головах других людей, подобно мусору на улицах, только и ждут, когда их подберут. Идеи стоят дороже материальных объектов. В конце концов, украсть идею проще, чем угнать автомобиль.

8. Из крошечных желудей вырастают могучие дубы

Одна идея может вести к другой, третьей, четвертой. Томас Эдисон изобрел фонограф в 1877 г. Два года спустя он придумал электрическую лампочку, потом первый кинопроектор, потом диктовальную машину и т. д., пока в конечном итоге у него не набралось свыше тысячи патентов на изобретения. При этом у Т. Эдисона не было формального образования. Его цепочка изобретений возникла в тот момент, когда его попросили разработать надежную печатную машину. За ней последовало все остальное. Т. Эдисон поглощал все знания, какие только мог, и никогда не останавливался на достигнутом.

Из ненасытной страсти Т. Эдисона к знаниям и патентам выросла компания *General Electric*, которая до сих пор редко когда не фигурирует в числе пяти крупнейших корпораций мира.

9. Фантастика фантастичнее фактов

Кинофильмы, книги, иногда даже телепрограммы полны отличных идей. Пользуйтесь ими. Фриц Лэнг, известный австрийский кинорежиссер 1920-1930-х гг., сам того не желая, подал великолепную идею американской космической программе 1960-х гг. В 1926 г. в своем фильме «Metropolis» он показал футуристический запуск летательного аппарата в космос. Дабы повысить эмоциональное напряжение сцены запуска, Ф. Лэнг ввел в нее обратный отсчет.

Технического обоснования обратного отчета времени при запуске космических кораблей как такового не существует. Однако

NASA должно было как-то окупать гигантские расходы на космическую программу, для чего решено было продавать права ее на трансляцию запусков по телевидению. Для этого требовалось привлечь зрителя. Подготовка к старту — процедура довольно скучная, поэтому-то в нее и был введен обратный отсчет, как у Ф. Лэнга. Это привлекло огромную аудиторию; зрители, как замороженные, смотрели старты, а бюджет был сбалансирован. Как знать, если бы кто-то из *NASA* не увлекался просмотром старых фильмов, быть может, и не было бы первых ракетных запусков.

10. Чревоугодие — это умонастроение человека

Забудьте всю эту чепуху про то, что чревоугодие ведет к тучности и одиночеству. Это касается только тех, кто неумерен в пище. Потолстеть, поглощая идеи, невозможно.

Упражнение на развитие чревоугодия

С вами никогда такого не было? Вы решаете сменить квартиру. Внезапно всюду, куда ни помотри, оказываются надписи: «Продается», каждая контора оказывается агентством недвижимости. В офисе до вас только и доносятся что разговоры о цене квадратных метров да о стоимости кредитов. Что, сегодня стало больше надписей и агентств, чем вчера? Нет, просто вы начали обращать на них внимание, потому что все ваши мысли заняты переездом.

Попробуйте сделать следующее: оглядитесь по сторонам и отметьте все вещи синего цвета. Теперь вновь посмотрите в книгу и попытайтесь вспомнить все коричневые предметы. Трудно? А то! Сознание сосредоточивается на чем-то одном, а все остальное стирается из памяти. Мы просто не в состоянии сконцентрироваться сразу на всем, поэтому сознание «отфильтровывает» все, что не считает нужным.

При чем тут чревоугодие, спросите вы? А вот при чем. Если вы знаете, чего хотите, ваша сознание начнет фокусироваться на этом. Стоит сознанию начать фокусироваться, до воплощения целей в реальность останется один маленький шаг.

Чтобы стать настоящим обжорой, при постановке целей не следует ограничиваться какой-то одной сферой жизни.

Начните прямо сейчас. Напишите несколько целей по каждому из следующих направлений:

Здоровье и энергия: _____

Личные взаимоотношения: _____

Общество: _____

Финансы: _____

Карьера: _____

Самосовершенствование: _____

Ну как, получилось? На чем вы сосредоточились: на изучении заголовков или на том, что вы вписали под ними? Вот оно! Как вы думаете, Л. Паваротти ограничивается изучением меню? А Дамиен Хирст ограничивается плоскостью холста? Чревоугодие — это обильность, насыщенность, блеск в глазах.

Возможно, поможет вот это: представьте себе, что с текущего момента прошло много лет. Вы постарели, у вас прибавилось морщин, настало время вам покинуть этот грешный мир. Вы оглядываетесь на прожитую жизнь и думаете: «Эх, вот если бы я...». Если бы вы что? О чем несделанном, недостигнутом вы будете сожалеть?

Проделайте предложенное упражнение снова, только на сей раз воспользуйтесь теми категориями, которые наиболее актуальны именно для вас. Возьмите чистый лист бумаги или ноутбук и составьте максимально «чревоугодный» список своих мечтаний, амбиций, целей, желаний.

Что получилось? Более «аппетитный» перечень? Хорошо...

Теперь выбросьте этот лист и начинайте все с начала. Будьте неистовее, экстравагантнее, амбициознее. Навалите себе тарелку с горкой, втисните в свою жизнь как можно больше «вкусенького».

Вот теперь это СПИСОК. Перечитайте его, ощутите к нему вкус.

Теперь отложите свое творение в сторонку: утро вечера мудренее. Вернетесь к нему завтра. Завтра вы расставите приоритеты и начнете составлять планы. Как правило, мы переоцениваем свои способности в масштабах недели или месяца, но крайне недооцениваем то, чего можем добиться за 5-10 лет. Вы же не хотите быть мистером Креозотом, вам нужна более долгая, насыщенная, сладкая жизнь.

Похоть

Издержки духа и стыда растрата — вот сладострастье в действии. Оно безжалостно, коварно, бесновато, жестоко, грубо, ярости полно. Утолено, — влечет оно презренье.

Вильям Шекспир

Надо полагать, полное собрание сочинений мне этой ночью не светит?

Энн Хазавэй

Причины нападок Библии на грех похоти вполне объяснимы. Похоть рассматривается как мелкий себялюбивый грешок, эгоистичное самоудовлетворение. Похоть засыпает перед завтраком, весь день дремлет, таится, чтобы вновь проявиться ближе к вечеру. Похоть — это разврат, непристойность, сладострастие, необузданность. Похоть в глазах церкви — это неприкрытое, безотлагательное желание, не успев познакомиться, заняться сексом.

Короче говоря, религиозная интерпретация похоти есть плотское желание тела, вернее, части тела, обычно скрытой нижним бельем. Правильная религия, как воспитанная девочка или оставшаяся в старых девах тетушка, предпочитает не обсуждать эти части и не хочет, чтобы их обсуждали другие. Похоть в представлениях церкви является проявлением грязных мыслей. Но ведь само появление похоти в списке смертных грехов является не чем иным, как ее, похоти, воплощением...

Приведу пример. Один мальчик-католик лет четырнадцати пришел к местному священнику и задал ему вопрос.

«Отец, — спросил юноша, — что означает слово " порок"?»

Священник ответил, что порок — это коррупция в обществе, греховные деяния низких, развращенных людей; падшие женщины, унижающиеся ради сексуального удовлетворения неверных мужей. Порок — это воплощение скверны людей, совершающих самый отвратительный и греховный акт продажности. А затем святой отец спросил: «А почему ты об этом спрашиваешь, ты ведь еще совсем молод?»

На что юноша ответил: «В школе меня только что назначили вице-капитаном команды по крикету»¹.

Поколения священников утверждают, что за совершение греха похоти отдельные члены наших тел будут вечно гореть в аду. В доказательство они перечисляют ряд скверных заболеваний, передающихся половым путем. Наверное, именно поэтому католическая церковь до сих пор возражает против использования презервативов. Еще бы: если у людей есть возможность получать удовольствие от старого доброго похотливого «трах-тарараха», не боясь подцепить какой-нибудь триппер, то теория о сатане, обрушивающем на наши головы громы и молнии, выглядит неубедительно. Если бы в XVI в. существовал «Durex», Генрих VIII, занимавший пост главы англиканской церкви, наверняка умер бы от чего-нибудь другого, а не от скоротечной гонореи.

Поколения священников утверждают, что за совершение греха похоти отдельные члены наших тел будут вечно гореть в аду.

Неприятие похоти церковь не остановило священнослужителей, пытающихся просунуть свои лечащие длани под рысы поколений ни о чем не подозревающих мальчиков из церковных хоров. Так ли уж эти лицемерные деяния отличаются от деятельности преуспевающих компаний? Сколько прибыльных компаний выступают за свободный рынок, при этом всеми силами стараясь не допустить этого в стремлении удовлетворить свою похоть?

¹ В англ. языке слово «vice» означает «зло, порок», в отличие от приставки «vice» (вице). Ответ построен на игре слов. — *Прим. перев.*

Джеффри Арчер — живая динамо-машина, вырабатывающая похотливую энергию. Он добился феноменального успеха, несмотря на отсутствие таланта. В настоящее время он заточен в королевскую тюрьму, но это совсем другая история. Дж. Арчер, сын женоподобного жулика (хотите — верьте, хотите — проверьте) и сам отец мошенника, построил на вожделинии всю свою жизнь. В молодости он возжелал успеха и общественного признания, которое имеют лучшие спортсмены, поэтому заказал портному блейзер с символикой британской олимпийской сборной, дабы походить на спортивного героя. Он хотел иметь известную в обществе и высокоинтеллектуальную жену, для чего устроился в Оксфорд, предъявив диплом несуществующего американского университета. Он жаждал власти, какую имеют политики, и стал самым молодым членом британского парламента, не считая, разумеется, четырех других ЧП (членов парламента), еще моложе его. Стоило ему пожелать такие же костюмы, как у его политических соперников, как он отправился в дорогой магазин и вышел оттуда с тремя из них под мышкой (костюмами, не соперниками). Выйдя из милости, Дж. Арчер возжелал денег и славы авторов бестселлеров, взялся за перо и выпустил несколько книг, хотя, если верить слухам, сам не написал в них ни строчки.

Он очень хотел вести образ жизни миллионера и поэтому стал миллионером.

Некоторым мужчинам достаточно слегка коснуться женщины в переполненном автобусе, чтобы ими овладело сильнейшее желание удовлетворить свою похоть. По всей видимости, Дж. Арчеру достаточно оказаться на одной улице с женщиной, чтобы сию же минуту ринуться в ближайший публичный дом.

Лорд Арчер являет собой превосходный пример триумфа похоти. Похоть же его и погубила.

Лучше вспыхнуть и сгореть, чем всю жизнь, мерцающая, тлеть.

По всей видимости, Дж. Арчеру достаточно оказаться на одной улице с женщиной, чтобы сию же минуту ринуться в ближайший публичный дом.

Заработать деньги на чужой похоти очень легко — Хью Хеф-фнер в своем «Плейбое» ведь не Библию пропагандирует, — однако я не хочу, чтобы у вас сложилось впечатление, будто я принял двойную дозу чудодейственного снадобья компании *Pfizer*. Я во-все не стремлюсь к созданию поколения порнобаронов. Я в своей «библии» придерживаюсь несколько иного определения похоти как потребности в удовлетворении.

Постановка долгосрочных целей — это хорошо и правильно. Вооружившись грехом гордости, вы можете быть абсолютно уверены, что достигнете любой цели, которую перед собой поставите. Почему? Потому что вы верите в себя. Но, будучи реалистом, вы понимаете, что вычеркивание целей из списка запланированных достижений может занять изрядное время. Похоть позволяет разбивать крупные цели на небольшие задачи и вознаграждать себя за выполнение каждой из них.

В один из редких визитов в магазин религиозной литературы я приобрел некое издание под названием «Материалы по семи смертным грехам». Вот уж где я посмеялся вволю. Неудивительно, что «Возрожденных христиан» называют олухами царя небесного, не знающими, что такое возбуждение и гедонизм.

Купленная мною книга повествует о 19-летнем немце, родившемся в эпоху коммунизма. Этот отважный юноша, не будучи замеченным, пролетел на одномоторной «Сессне» несколько сот миль над Россией и приземлился прямо на Красной площади.

Святой или грешник?

Донасьен Альфонс Франсуа де Сад (1740— 1814), для друзей просто маркиз, вошел в историю не только как основоположник садизма, но и, как считают некоторые критики, как самый свободомыслящий из всех когда-либо живших на земле людей. Его жизнь была сплошной чередой оргий. В период с 1773 по 1777 г. он имел гарем из молоденьких девушек-рабынь и выступал за пытки и содомию в своих небезызвестных романах «120 дней Содома» и «Жюстина». Да, какую-то часть жизни он провел в тюрьме, однако, в отличие от большей части французской аристократии, сумел пережить Революцию и дожил до 74 лет.

Согрешить и победить

Чтобы сохранить лицо, власти СССР арестовали и допросили его, а потом отпустили на свободу.

Для меня и для вас это обычное похотливое приключение: никаких мыслей о последствиях, никакого интереса к тому, что может ждать впереди, просто возбуждение от самого приключения. Другими словами, гедонизм. Жизнь себе в удовольствие.

По мнению авторов «Материалов», этот юноша с успехом мог познакомиться, обмениваться телефонами, несколько раз сходить на свидание и переспать с самим дьяволом.

Похоть есть сущность немедленного самоудовлетворения. Сотворение невообразимого. Пользование всем, чем только можешь и как только можешь. Это осознание того факта, что через секунду мир может навсегда измениться. Почему скорейшее выполнение деяния, доставляющего удовольствие, считается плохим? Почему считается плохим скорейшее извлечение прибыли? Почему вообще делать что-либо рано, а не поздно плохо?

«Тише едешь — дальше будешь» — отличный девиз для производства амфетамина. Где еще его можно применить?

Самоудовлетворение может быть направлено в самые разные стороны. Это может быть удовлетворением простых желаний тела, скажем, потреблением изысканных блюд или вин, а равно и услугой ума и глаза, скажем, походом на балет. Тоже своего рода форма похоти.

Что греховного в постановке целей?

Что дурного в желании стать счастливым?

Что безнравственного в жажде новых ощущений?

Ставьте цели. Будьте счастливы.

Жаждите новых впечатлений.

Живите настоящим.

Нет никаких сомнений в том, что обычная, старая добрая плотская похоть может приносить прибыль. В студенческие годы я работал в пляжном пабе: разносил пиво, старался не раздражаться из-за клиентов — в общем, был на побегушках. Одной из моих обязанностей было опустошение автомата с презервативами каждую пятницу утром. Не выемка денег, этим занимался хозяин

заведения, а выемка оставшихся кондомов. Каждую ночь с пятницы на субботу несметные толпы разгоряченных алкоголем и движимых похотью молодых людей, видимо, рассчитывая на бурную ночь с перебравшей барменшей, опускали в автомат свои кровно заработанные денежки. Естественно, ничего не получая взамен. Много ли клиентов пожаловались или попросили вернуть деньги? За те семь недель, что я там работал, ни один. А даже если бы кто-нибудь и высказал претензию, хозяин посетовал бы, как плохо работает обслуживающая автомат компания, и просто выделил бы страждущему упаковку-другую из собственных неприкосновенных запасов.

По понедельникам я возвращал в автомат все изъятые презервативы, кроме полудюжины упаковок, вместо которых опускал

Грех похоти: *easyEverything*

Все великие предприниматели — люди похотливые. Стоит им узреть возможность, как они тут же начинают действовать. Их не сдерживают ни консерватизм, ни подозрительно здравая логика, эти неотъемлемые атрибуты большинства крупных организаций. Стелиос Хаджи-Иоанноу, наследник греческой династии судовладельцев, является предпринимателем в полном смысле этого слова. В 1995 г., обратив внимание на повышенную популярность дешевых авиаперелетов в ряд деловых и туристических центров, он создал собственную бюджетную авиакомпанию *easyJet*.

Развившаяся к настоящему времени группа компаний *easyGroup* включает в себя прокат автомобилей (*easyRentacar*) и Интернет-кафе (*easyEverything*). Стелиос строит свой бренд по образу и подобию собственной горячей и беспечной персоны. Он появляется во всех рекламных роликах и всех средствах информации, где ему только удастся пропагандировать свою исключительно пропотребительскую философию. Заключается эта философия в упрощении жизни потребителей, как в операционном, так и в финансовом отношении.

Следующим шагом Стелиоса стало создание финансовой службы под названием *easyMoney*. Ее кредитные карты обеспечивают пользователям беспрецедентную степень свободы. Столь похотливый подход Стелиоса к бизнесу сводит на нет все попытки предсказать следующее направление расширения *его* империи. Он же служит основой успеха: Стелиос не испытывает ни малейшего страха перед конкуренцией с крупными фирмами.

Согрешить и победить

положенные шесть фунтов. По вторникам приезжал человек, обслуживавший аппарат. Конечно, постоянные клиенты попались бы на эту удочку один, максимум два раза, но дело было на морском курорте, поэтому каждую неделю бар наводняла новая партия лохов. За дачный уик-энд чистая прибыль переливалась за £300, и это за пять минут работы.

Хозяин того заведения пользовался чужой слепой похотью. Он помнил себя в молодости и каждый выходной извлекал из этого знания очередную порцию быстрого финансового самоудовлетворения.

Судя по всему, большинство людей, вожделеющих успеха в бизнесе, спорте или искусстве, отличаются довольно высоким либидо. Отличный тому пример — гонки «Формула-1». Старое клише о том, что большой автомобиль является заменителем маленького пениса, видимо, содержит зерно истины, хотя если бы действительно так оно и было, мы не гоняли бы по дорогам, а днями напролет двигались бы взад-вперед в своих гаражах. Большинство гонщиков «Формулы» каждую новую гонку появляются в своих паддоках с новой моделью под руку. О сексуальных подвигах Эдди Ирвайна и иже с ним ходят легенды. Справедливости ради стоит заметить, что ножки кровати Э. Ирвайна пребывали в куда большей опасности, когда он побеждал в команде *Ferrari*, чем сейчас, когда он не завершает гонки, выступая за *Jaguar*. Дэвид Култхард, который не победил бы на конкурсе красоты, даже если бы тот проводился при выключенном свете, и тот меняет невест чаще, чем пересекает финишную черту. Один формульный гонщик 1970-х гг. признавался, что гонка настолько заводит, что в процессе у него нередко случается эрекция. Он мог бы переключать передачи, не снимая рук с руля.

В какой-то мере этот избыток сексуального аппетита можно отнести на молодой возраст и здоровый режим гонщиков, превращающий их в этаких сверхчеловеков по части спортивной формы. Большинство ведущих спортсменов соблюдают режим, правда, многие из них наносят серьезный вред своему либидо, принимая не те гормоны.

Разделить понятия похоти и сексуального желания крайне сложно. Нет никаких сомнений в том, что вожделение чего-либо ничем не отличается от вожделения сексуального. Классический пример — пища. Научно доказано, что желание съесть шоколад с химической точки зрения полностью идентично сексуальной потребности. Когда у человека развивается привычка к пикантной индийской пище, в рецепты которой обязательно входит острейший перец чили, он стремится к выработке того же химического вещества, что действует на мозг в момент оргазма. Аналогично желание достичь по-настоящему большого финансового успеха — не просто обеспечить себе комфортную жизнь, а заработать столько денег, чтобы ими можно было оклеить все стены небольшого дворца, — возникает под действием химического вещества той же «сексуальной» группы. Впрочем, это и неудивительно. Секс — основа выживания рода человеческого. А похоть побуждает человеческий род стремиться к сексу, пище и всему остальному, что по мере развития цивилизации и общества постепенно вытесняет выживание в списке приоритетов. Именно похоть заставила человека слезть с дерева в погоне за добычей, будь то свежее мясо или свежая самка. Попробуйте обустроить себе уголок где-нибудь на старом дубе и питаться одними яйцами из птичьих гнезд. Ну неудобно человеку заниматься сексом на дереве, и все тут.

Похоть — это преследование добычи с последующим овладением ею.

Рассматривать похоть как движущую силу постановки целей гораздо лучше через призму гедонизма. Гедонизм — это такая милая доктрина, согласно которой погоня за удовольствиями есть не только высочайшее благо, но и дело принципа. Гедонисты разработали целую теорию о том, что моральные ценности можно определить в свете материальных и чувственных удовольствий. Люди религиозные относятся к подобным высказываниям не иначе как к ереси. Если человек считает себя гедонистом, значит, он материалист, а быть материалистом — это все равно что быть «пустышкой». Почему? По мнению церкви,

Святой или грешник?

Недавно из Колумбии пришли вести о появлении шайки гениальных воров. Полиция раскрыла преступную схему группы уличных проституток из Боготы, Колумбия. Они выставляли напоказ голые груди и даже разрешали мужчинам целовать их. Однако вскоре несчастных жертв, пользовавшихся этим непристойным предложением, начинало неудержимо клонить в сон. Дамочки мазали грудь специальным веществом, а потом обкрадывали неосторожных «сосунков».

желание денег и прочих материальных благ противоречит ее учению сразу по нескольким пунктам. Считается, что нельзя одновременно обладать духовными ценностями и стремиться к богатству. Конечный вывод относительно материалистов гласит, что в их существовании нет ничего, кроме физической оболочки. Из этой теории следует естественный вывод: Бога не существует.

В этой цепочке религиозных нравоучений есть лишь один изъян, но зато очень существенный.

Церковь основана на подчинении бедных и невежественных людей. Когда же бедные и невежественные становятся богатыми, они могут позволить себе образование, после чего рассматривают церковь не иначе как сборище худых бедняков на проповеди. А в самом деле, если вера столь необходима, почему ее не должно быть у состоятельных людей? Почему богатый, довольный жизнью человек не может иметь духовные ценности? Может, но он не угоден церкви. Если вы являетесь добросовестным прихожанином, то стоит вам заработать пару шиллингов, как викарий тут же предложит вам сделать пожертвование на восстановление церкви. Вот почему в Библии говорится, что «проще верблюду пройти сквозь игольное ушко, чем богатому человеку проникнуть в царство господне».

Так вот, если вы человек богатый и у вас есть верблюд, то вот вам простой совет. Закажите себе очень большую иголку.

Церковь может не одобрять похотливый гедонизм, но ведь именно благодаря вожделению Александр Македонский, не достигнув и 26 лет, смог стать правителем всего цивилизованного мира того времени. Именно гедонизмом были движимы порту-

Грех похоти: Тайни Роулэнд

Компания *London and Rhodesia Company* была образована в 1909 г., но лишь в 1960-х гг. начала принимать форму, благодаря которой в конце концов и стала знаменитой. Произошло это под руководством легендарно похотливого исполнительного директора Тайни Роулэнда, совершенно неугомонного и ни перед чем не останавливающегося человека.

Британский премьер-министр, консерватор Эдвард Хит был настолько поражен агрессивным стилем Т. Роулэнда, что наградил его знаменитым эпитетом «нежелательное лицо капитализма».

Успехи Т. Роулэнда в Африке обусловлены скоростью и умением, с которыми он заводил знакомства с ключевыми руководителями регионов. По общему мнению, он давал взятки всем новоизбранным официальным лицам, дабы гарантировать себе доступ к драгоценному минеральному сырью. Причем сам Т. Роулэнд никогда и не отрицал этого обвинения.

Он умудрился, например, заработать деньги в Мозамбике в 1980-х гг., когда никто другой и думать не мог о работе в столь политически нестабильной стране. Секрет успеха — в собственной армии наемников, сформированной для защиты гигантских хлопковых плантаций.

Т. Роулэнд превратил *London and Rhodesia Company* в крупнейшее предприятие. В 1989 г., в свой рекордный год, компания отчиталась в прибыли в размере £272 млн — сравните это с £158 000 в 1961 г. В 1970-х гг. свыше 80% прибыли фирмы поступало из Африки. *Lourho*, ее организация-учредитель, насчитывает тысячи дочерних компаний, в том числе и газету «Observe».

В основе успеха Т. Роулэнда лежит не только его готовность применять тактику, о которой другие не могли и подумать, но также безжалостность и пылкость. Это человек, похотливый до мозга костей.

гальцы, обогнувшие Африку и открывшие Дальний Восток в поисках шелка и специй. Именно похоть направила Христофора Колумба на поиски более короткого морского пути, а привела к открытию Америки. Именно гедонистическое вождение подвигло Наполеона на создание первого Европейского Союза. Именно страстное желание лучшей, богатой жизни отправило кучку европейцев на запад, туда, где сегодня процветают Соединенные Штаты Америки, и оно же отправило американцев еще дальше, на Луну. Кстати, решение об этом принял человек,

испытывавший здоровую страсть к жизни, а также к сексу — Джон Ф. Кеннеди. Как может быть плохим чувство, в результате которого имеют место космические путешествия со скоростью 25 000 миль в час и сексуальные утехы с Мэрилин Монро?

Продолжая мысль, можно утверждать, что если бы не самый извращенный акт агрессивной похоти XX в., Первая мировая война, американцы еще долго не могли бы овладеть Луной. В 1919 г., в промежутке между прекращением огня и подписанием мирного договора, когда-то могучий, а ныне пленный немецкий флот томился на якоре под неусыпным взором британцев в Скапа-Фло, что на Оркнейских островах. Поскольку немцы были военнопленными, им дозволялось лишь читать газеты недельной давности, дабы до них не дошли вести о политических событиях на родине и у них не возникло желания присоединиться к новому назревавшему конфликту. Флот находился не в том состоянии, чтобы воевать, но, если бы немецкое правительство отказалось подписывать унижительный акт о полной и безоговорочной капитуляции, в любой момент могла начаться Первая мировая, часть II. Большинство американцев слыхом не слыхивали о Скапа-Фло, а ведь это место сыграло важнейшую роль в полете их представителей на Луну.

В ноябре 1918 г., согласно соглашению о перемирии, положившему конец великому противостоянию, Германия согласилась

Святой или грешник?

Хью Хеффер — этим все сказано. Трудно представить себе человека, которому мужское население планеты завидовало бы сильнее, чем Хью Хефферу. Хеф не только невероятно богат, не только владеет особняками, населенными девушками с центральных разворотов его империи мягкого порно — журнала, удовлетворяющего вкусы и желания простого мужчины. Он еще и планирует провести остаток дней в обществе семи пышногрудых блондинок. «У Пикассо был голубой период. У меня сейчас период блондинок», — заявляет стареющий ловелас.

Как может быть плохим чувство, в результате которого имеют место космические путешествия со скоростью 25 000 миль в час и сексуальные утехы с Мэрилин Монро?

поставить свои военные суда под охрану союзных войск. Всего под добровольное заточение попадали 74 немецких корабля. Эти суда были построены из лучшей по тем временам стали. Вызывавший когда-то чувство гордости флот, призванный удовлетворять страсть кайзера к господству на море, разоружили, основной части экипажей пришлось сойти на берег. Прошло семь месяцев; казалось, переговоры о мире зашли в безнадежный тупик. Британия и ее союзники пригрозили Германии возобновлением военных действий, если та не подпишет капитуляцию.

Немецкий адмирал Рейтер, командовавший пленным флотом, решил затопить корабли, но не отдавать их в руки британцев. Но он не знал, что немецкое правительство капитулировало через два дня после того, как была издана последняя доставленная ему старая газета, и что на этой неделе должно состояться подписание мирного договора. 21 июня 1919 г., после того как британский флот ушел из Скапа-Фло на учения, он отдал приказ открыть кингстоны на всех судах немецкой империи.

Со времен Второй мировой войны, когда начались испытания ядерного оружия, каждая без исключения частица воздуха на нашей планете поражена ядерным излучением. Оно не сильно, но тем не менее существует повсюду. Производство высокосортной нержавеющей стали требует массового расхода воздуха, настолько большого, что вся современная продукция имеет несколько повышенный радиационный фон. Попробуйте поднести счетчик Гейгера к ящику с кухонными ножами. С другой стороны, для нормального функционирования атомных часов требуется корпус из совершенно нерадиоактивной стали. Нейл, Базз и еще один астронавт, чье имя никто не может вспомнить, должны были пользоваться именно атомными часами. Сталь для них *NASA* изъяла из могилы немецкого флота в Скапа-Фло.

Каким же надо обладать вожделением, чтобы проявить подобную изобретательность! Такая страсть может удовлетвориться только запуском ракет. А что можно считать лучшим заменителем пениса, как не членообразные объекты, выстреливающие вертикально вверх?

Согрешить и победить

Когда вы в последний раз шли на риск?

Когда вы в последний раз пользовались удобной возможностью?

Когда вы в последний раз плевать хотели на меры предосторожности?

О каких великих событиях своей жизни вы будете рассказывать внукам?

Все люди похотливы. Похоть — естественное человеческое качество. Похоть отличает жизнь растения от жизни животного. Те и другие живут половой жизнью, дышат, едят и пьют, но только у растений нет похоти, чтобы активно удовлетворять свое желание, им приходится практически неподвижно ждать, пока за них все сделает садовник. Садовник же есть не что иное, как животное, выработавшее большую страсть к жизни и, что в данном случае немаловажно, страсть к огородничеству.

Верно и обратное: отсутствие похоти равносильно недалекости.

Грех похоти: Пол Реймонд

Пол Реймонд создал, возможно, самый успешный в Великобритании порнографический бизнес. Он издает популярные «журналы с верхней полки». Уже одно это позволяет говорить об империи, построенной на похоти. В 2000 г. П. Реймонд получил £23 млн при объеме продаж в 41 млн — неплохо. В глобальном масштабе порнография — чистая похоть — приносит гигантские прибыли. Это одна из немногих отраслей, с успехом зарабатывающих деньги на Интернете.

Впрочем, свой капитал П. Реймонд сколотил даже не на порножурналах, а на недвижимости. Тут, правда, тоже не обошлось без вождения. Когда-то давно П. Реймонд воспользовался удобной возможностью и купил дешевое полуразвалившееся строение в Сохо, в то время слывшем немодным и мрачным районом центрального Лондона. Сегодня это здание стоит миллионы, так что владелец может расслабиться и получать удовольствие в виде гигантской арендной платы. По данным газеты «Sunday Times», в 2001 г. состояние П. Реймонда оценивалось в £650 млн, из которых на недвижимость приходится примерно половина.

Единственное отличие жизни растения от жизни животного заключается в похоти.

Верно и обратное: отсутствие похоти равносильно недалекости.

В середине 1870-х гг. шотландский ученый, профессор кафедры физиологии речи Бостонского университета, начал экспериментировать с приспособлениями, способными помочь тугим на ухо людям. Вскоре он изобрел одну хитроумную вещь и назвал ее «слуховым аппаратом». Это было неловкое устройство, состоявшее из большущего наушника, соединенного проводами с элементарным углеродистым микрофоном. В ходе испытания профессор и его ассистент выступали в роли глухих. У каждого из них на голове был наушник, а в руках — по микрофону. Надо сказать, именно ассистент догадался, что на самом-то деле профессор, которого звали Александр Грэхем Белл, изобрел телефон. После получения патента вождение Белла возросло, и он основал одну из самых успешных телекоммуникационных империй в США.

Лирическое отступление: выражение «Телефон звонит» пошло от фамилии изобретателя, Bell {англ. «звонок»). Если бы профессора звали, скажем, Дрейк {англ. Drake, «селезень»), то сегодня мы говорили бы: «До свиданья, скрякаемся завтра».

Когда Белл демонстрировал группе политиков и бизнесменов первый поступивший в продажу телефон, один высокопоставленный чиновник из Белого дома, находясь под впечатлением от увиденного, сказал: «Настанет время, когда такой аппарат будет стоять в каждом крупном городе Америки». Не знал он, что такое вождение. Возможно, он приходился родственником К. Скотту, известному редактору «Manchester Guardian», написавшему о другом революционном изобретении: «Телевидение — слово наполовину латинское, наполовину греческое. От такой вещи добра не жди».

Александр Флеминг был выдающимся ученым-изобретателем. Однако после того как он в 1920 г. опубликовал детали сделанного им открытия (пенициллина), прошел добрый десяток лет, прежде чем кто-либо задумался о коммерческом производстве лекарства. Представляете, сколько потеряла бы компания *Pfizer*, если бы с десяток лет не обращала внимания на случайно открытую «Виагру»?

Согрешить и победить

Pfizer знает, что делать с желанием, когда таковое возникает.

На заключительном этапе войны во Вьетнаме корреспондент лондонской «Times» в Вашингтоне обзвонил все посольства с одним и тем же вопросом: что они хотят получить на Рождество. Российский посол сказал, что хотел бы мира во всем мире и чтобы закончился конфликт в Юго-Восточной Азии. Французский посол ответил, что хотел бы, чтобы ООН расширила программу помощи голодающим странам Африки. Британский же посол признался, что хотел бы получить коробку конфет и бутылку виски.

У всех нас в той или иной мере есть природная, врожденная похоть. Разница между нами в том, как мы пользуемся ею.

Десять заповедей по совершению греха похоти

1. Пусть похоть сделает вас страстным человеком

Ричард Брэнсон СКОЛОТИЛ состояние, оцениваемое в £750 млн и больше. Он начинал с продажи грампластинок по почте, а заказы принимал в обычной телефонной будке. Когда компания *Virgin Records* достигла пика успеха, Р. Брэнсон продал ее и установил в пабах игровые автоматы *Space Invaders*. Когда в барах стало больше игровых автоматов, чем сортов пива, он продал и это дело. Р. Брэнсон не испытывает страсти к деньгам, но он вожделеет бизнес, а также сопутствующую ему власть. Он относится к категории сексуально мотивированных, движимых похотью людей. Достаточно одного взгляда на стюардесс его авиакомпании, на фоне которых меркнут все конкурирующие авиакрасотки, чтобы понять, зачем он посещает все новые стрип-шоу, какие только может. Человека с репутацией финансового магната это увлечение характеризует как исключительно преданного своему делу. Он может месяцами обсуждать условия сделки, а потом без видимой причины утратить к ней всякий интерес. Как и в случае с сексуальной, похотливой страстью: если в каком-то другом месте появляется лучший способ удовлетворения, туда и несут его ноги.

2. Похоть — это желание

БОЛЬШИНСТВО людей желают стать богатыми. Конечно, найдутся такие, которые скажут, что случись им выиграть в лотерею, они все равно будут ходить на работу и т. д. и т. п. В таком случае, раз уж они не стремятся ничего выиграть, пусть лучше участвуют в розыгрыше призов от «*Readers Digest*». Это была классическая афера, относительно легальная, провернутая в Ирландии в 1960-х гг. (Вероятно, она существовала и в 1950-х, и в 1940-х гг., и всегда имела успех¹.) Два заядлых понтера, желавших разбо-

¹ Кое-где розыгрыш «*Readers Digest*» существует и в 2000-х гг. — *Прим. перев.*

гатеть, но не знавших другого способа, кроме игры на бегах, понимали, что для людей бедных ставки — занятие неблагодарное. Поэтому они стали «жучками». Они подсказывали игрокам, на каких лошадей следует поставить в двух забегах, причем делали это бесплатно, а затем просили счастливых победителей ссудить им денег на третий забег. За одну подсказку они «сняли» со 150 понтеров, делавших ставки на забег, свыше тысячи фунтов каждый. Лошадь могла не победить, они же всегда оставались в прибыли.

3. Похоть подсказывает свежие решения

Каким образом ирландские «жучки» правильно предсказывали победителей первых двух забегов? Очень просто. Они предлагали свои услуги только на забеги из четырех лошадей, при этом рекомендовали каждую участвующую в забеге лошадь. Узнав результат, они обращались только к тем понтерам, кто с их помощью выиграл в первом круге. Картина повторялось, что дополнительно убеждало сомневающихся, ну а там уж деньги текли рекой. Единственными начальными затратами аферистов были покупка пачки конвертов, экземпляра «Sporting Life» да почтовых марок. На это они накопили за время месячного воздержания от походов на ипподром.

4. Похоть помогает ставить задачи

Один мой друг познакомился с бизнесом на волне всеобщего денежного помешательства конца 1980-х гг. В то время дома стоимостью £50 000 максимум переходили из рук в руки за четверть миллиона. Автомобиль, купленный за £20 000, за углом можно было продать вдвое дороже. Мой друг сообразил, что всем этим движет не находящая другого выхода похоть, и задался вопросом: как заработать кучу денег, когда все вокруг, похоже, терпят одни убытки. В 1989 г. он владел небольшим загородным домиком. Это был отнюдь не дворец, однако дом оценили в £240 000. Мой друг понимал, насколько нелепа эта сумма: коттедж с двумя спальнями не может стоить так много. В конце концов, это был всего-навсего дом для молодой семьи.

И он его продал. Продал за £245 000, потому что покупатель настолько торопился не отстать от моды, что для ускорения сделки добавил сверху пять тысяч. Через девять месяцев мой друг купил точно такой же дом в том же районе за £70 000.

5. Похоть помогает продавать

Вообще-то реклама и стимулирование сбыта строятся в основном на зависти, однако в случае, когда потребителями являются решительные мужчины, толика похоти не повредит. Даже в наше политкорректное время автомобили на выставках представляют скудно одетые девушки с нереально идеальными формами. И не случайно в телевизионной рекламе автомобилей у мужчин никогда не бывает некрасивых подружек. Наступает Рождество или день рождения, и прилежные бойфренды все как один устремляются к парфюмерным прилавкам, где их уже ждут самые изящные продавщицы на свете. В рабочих районах, где мужчины покупают преимущественно выпивку, хитроумные торговцы принимают на работу только женский персонал. Все очень просто: о каком бы товаре ни шла речь, можно смело приглашать привлекательную женщину, если его покупателями являются мужчины. Или лесбиянки.

6. Позвольте похоти удовлетворять ваши желания

В 1994 г. Михаэлю Шумахеру еще только предстояло выиграть свой первый чемпионат мира в «Формуле-1». В последней гонке сезона с ним мог соперничать только один человек, Деймон Хилл, у которого к тому же был лучший болид. Шумахер не победил в той гонке, он ее не закончил, но он все же выиграл чемпионат, а позже еще несколько. Он, безусловно, считается лучшим гонщиком своего времени, возможно, даже всех времен, и все же вожаденный трофей заставил его пойти на хитрость. Пусть и не запрещенную правилами, но все же хитрость. На первых же кругах Шумахер вырвался вперед относительно своего конкурента, но, видимо, переусердствовал и при входе в очередной поворот вылетел с трассы и повредил подвеску. Автомобиль

сохранил возможность передвигаться своим ходом, но доехать до финиша определенно не мог.

К тому моменту, когда Хилл, опередив разделявших его и Шумахера гонщиков, был готов возглавить гонку и, как знать, выиграть чемпионат, немец уже точно знал, что надо делать. Хилл, чтобы победить в чемпионате, должен был прийти на финиш, что называется, «в очках». Если он не финиширует, чемпионом станет Шумахер. Поэтому немец выехал на своем побитом болиде на трассу прямо перед носом у не заметившего его Хилла, и в результате столкновения оба покинули гонку. Шумахер выиграл свой первый титул чемпиона мира, сидя на поврежденной машине у обочины трассы, больше часа ожидая, пока закончится гонка.

7. Пользуйтесь своей похотью. Но не позволяйте похоти возобладать над вами

Прошло несколько лет. Михаэль Шумахер готовится в третий раз стать чемпионом мира и впервые с 1970-х гг. завоевать кубок конструкторов для *Ferrari*. Он так же страстен, как и раньше. Ситуация та же, что и с Хиллом несколько лет назад, только на сей раз Шумми противостоит канадец Жак Вильнев.

Шумахер вновь впереди, однако машина слушается его все хуже и хуже. Вильнев, один из лучших мастеров обгона во всей «Формуле-1», обходит Шумахера по внутреннему радиусу, первым входит в поворот и уже почти было выигрывает гонку, а вместе с ней и весь чемпионат. На этот раз Шумахер не мог сослаться на поврежденную рулевую тягу, поэтому он просто повернул руль вправо и въехал прямо в бок машины Вильнева. Вожделенное желание заполучить чемпионский титул овладело им в тот самый момент, когда Вильнев овладел лидерством.

К несчастью для немецкого аса, автомобиль Жака был поврежден не так чтобы очень сильно. Он вернулся на трассу и стал чемпионом. Машина Шумахера была повреждена сильнее; он выбыл из гонки и наблюдал за победой соперника из боксов. Кроме того, пострадала его репутация. На сей раз намеренные действия были засняты на пленку благодаря камере, установленной поверх

головы Шумахера. Его вычеркнули из списка призеров того чемпионата. Вот так закончилась эта история о том, как похоть возобладала над человеком.

Как в свое время над обезьяной.

8. Похоть — это оптимизм

Недавно я был в Сан-Франциско. Мой визит выпал на тот уик-энд, когда в городе проводился карнавал, поэтому особенно выбрать гостиницу не приходилось. Я поселился в очаровательном отеле, выполненном во французском стиле конца XIX в. К моему сожалению, располагался он в единственном неприятном районе города. В Сан-Франциско, этом городе мира и доброй воли, в последнее время снесли все трущобы, в результате чего появилось огромное количество бездомных людей. Однажды вечером я шел по Юнион-Сквер и вдруг почувствовал на себе недобрый взгляд.

Он был приблизительно семи футов роста, с бородой длиной футов восемь и спутавшимися волосами, ни в чем ей не уступающими. Он был грязен настолько, что его когда-то белая кожа по виду не отличалась от черных замшевых туфель. На нем было потрепанное одеяло, которое сочли бы антисанитарным даже вши с блохами. Этот человек отделился от группы таких же, как он, выселенных и опустившихся, поглощенных приготовлением крэка у горячей машины, двинулся в мою сторону и сказал: «Прошу прощения, сэр. Вы не можете мне покончить с этим? Мне срочно нужны 75 центов, чтобы купить "Wall Street Journal"».

В нем еще сохранилась жажда, вожделение жизни, вселяющая оптимизм в самых, казалось бы, безнадежных ситуациях.

9. Похоть работает на вас, хотя вы о ней и не подозреваете

В лондонском офисе одной крупной аудиторской компании работала привлекательная, хотя и весьма тучная дама. Она была безумно влюблена в одного из партнеров фирмы. Тот был холост, но никакого интереса к ней не проявлял.

Согрешить и победить

Она решила, что все дело в ее выпуклом животике и полных бедрах, и поэтому села на диету и занялась фитнесом. Через восемь месяцев она похудела до восьмого размера и выглядела просто сногшибательно. Однако тот менеджер по-прежнему не обращал на нее никакого внимания. Видимо, проблема в ее скромном положении в компании, решила она, и занялась карьерой: повысила свою квалификацию, а затем и профессиональный статус. Бесплезно. Дама решила, что, наверное, объект ее желаний никогда не проявляет интереса к женщинам, работающим вместе с ним, что он не одобряет служебных романов. Она нашла себе более выгодную работу в другой фирме, после чего ее «жертва» наконец пригласила ее на обед. Они обсуждали дела, связывающие их компании, и только. Но она не остановилась. В стремлении удовлетворить свою похоть она не переставала совершенствоваться.

О том, что тот парень был «голубым», она узнала, уже став президентом собственной транснациональной аудиторской компании. Но посмотрите, чего она за это время добилась! И благодаря чему!

10. Вождедение жизни есть жажда успеха

Похоть существует не для того, чтобы было чем заниматься священнослужителям, покойной Мэри Уайтхаус или Совету по цензуре в кино. Похоть существует для того, чтобы ею наслаждаться.

Упражнение на развитие похоти

Когда вы выписывали свои цели в главе о чревоугодии, указали ли вы что-либо, чем можно заняться прямо сегодня или на этой неделе? В качестве разминки предлагаю составить список из десяти вещей, которые можно сделать в течение следующего полутора часа и которые доставят вам радость и удовлетворение. Выберите хотя бы одну из них и действуйте.

Если вам трудно нафантазировать десять удовольствий, прочитайте нижеследующее, затем закройте глаза и представьте себе это. Представьте, что вы держите в руке половину большого сочного лимона. Лимона с блестящей желтой кожурой, а со среза так и каплет свежий сок. Вы подносите лимон ближе к рту. Представьте его запах, почувствуйте его восковую кожицу. Теперь представьте, что вы подносите лимон все ближе и ближе к рту и, наконец, с наслаждением впиваетесь в него зубами.

Итак, закройте глаза и представьте все это.

Что произошло? Готов спорить, ваш рот наполнился слюной, как будто вы на самом деле едите лимон. Я не хочу сказать, что благодаря похоти можно попасть в Книгу рекордов Гиннеса за поедание лимонов, я хочу обратить ваше внимание на следующую интересную особенность.

Для нервной системы нет разницы между реальным и ярко воображенным событием.

Если вам требуются положительные эмоции, а день явно не задался, уйдите в воображаемый отпуск. Ваше сознание не почувствует разницы, а вам тут же станет приятнее и легче на душе. Мужчинам в этом смысле проще. Один похотливый статистик подсчитал, что эти славные малые думают о сексе сотни раз в день.

Грустно об этом говорить, но в огромном числе случаев мы не позволяем себе получать удовольствие от самих себя, и все по причине своей ничтожности. Помните шкалу от 1 до 10, где 1 означает отвратительное настроение, а 10 — отличное? Мы сами выбираем, какими нам быть, сами решаем, как реагировать на те или иные события.

Согрешить и победить

В метро на дверях написано: «Нет выхода».

Как вы воспринимаете эту фразу? Как «выхода нет» или как «выход где-то рядом»? Похоть определенно толкает нас к поиску выходов.

Вам наверняка доводилось слышать фразу: «Сейчас я вспоминаю об этом с улыбкой, а тогда это было ужасно». Почему бы не улыбаться сразу? Зачем ждать? Однажды я ездил отдыхать по путевке; обратный рейс задержали на 12 часов. Настроение большинства пассажиров упало вниз по экспоненте. Они начали фыркать и срывать на работниках авиакомпании, все удовольствие от двух недель отдыха под солнцем мгновенно испарилось. И тут я услышал, как один парень сказал своему приятелю: «Отлично, у нас есть веская причина завтра не ходить на работу. И сдается мне, вон тому блондину вскоре потребуется помощь психиатра в моем лице».

Для похотливых людей не бывает худа без добра.

Когда вы в следующий раз окажетесь в подобной ситуации, спросите себя:

- Над чем тут можно посмеяться?
- Что хорошего в случившемся?

В первый раз ваша реакция может оказаться откровенно нецензурной и отрицательной, но если будете продолжать в том же духе, то рано или поздно начнете видеть «выход» из любой ситуации.

Гнев

Человек, гневающийся на нужные вещи и нужных людей
нужным образом в нужное время, заслуживает похвалы.

Аристотель

Только попробуй ударить меня еще раз, и я вычеркну тебя
из группы.

Найджел Смит, консультант по управлению гневом

Если верить церкви, гнев, он же ярость, это сложный грех, зачастую являющийся следствием других грехов. Гнев может быть продолжением гордыни, равно как и зависти с ее мстительным отношением к объекту негодования. К гневу может привести алчность, если ее не реализовывать или сдерживать. Еще одной причиной гнева неизбежно становится неудовлетворенная похоть.

В начале 1990-х гг., когда произошел развал СССР и Россия стала более открытой, чем когда-либо при коммунизме или царизме, было проведено исследование изменений установок жителей западных и восточных стран после падения «железного занавеса». Московский журналист Виталий Витальев посещал крупные западные города и везде задавал фундаментальные философские вопросы о различных слоях общества. В Англии он побывал на светских мероприятиях «под шампанское», таких как скачки «Glorious Goodwood» и чемпионат по гребле «Helley Regatta», на концертах панк-групп в Уэндсворте и на рейве под открытым небом Эссекса. Везде он задавал те же вопросы, что приняты в «светских разговорах» у него на родине.

У людей разных возрастов, политических убеждений и экономических положений он спрашивал: «В чем смысл вашей жиз-

ни?», «Духовный ли вы человек?» и «Ты меня уважаешь?» Наибольший разброс ответов был получен на вопрос: «Что вызывает у вас гнев?»

Ответы были самыми разными: от незначительных вещей типа «непомерно высокой цены на "Krug"¹ и «плохого обслуживания в *Harrods* в последнее время» до умеренных «то, что муж не опускает после себя сиденье унитаза», «дурацкие ограничения на парковку», социально-сознательные «изнасилования» и «долги стран третьего мира».

А вы жалуетесь на высокую цену на шампанское?
Перестаете ли вы ходить в ресторан, где вас плохо обслужили?
Волнуетесь ли вы по поводу долгов стран третьего мира?
Какой смысл приходить в ярость по этому поводу?

Нет никакого смысла гневаться, если вы не в состоянии решить проблему.

Стихают последние звуки исполненного на органе марша Мендельсона, викарий произносит свои ритуальные слова, а присутствующие дамы готовят платочки, чтобы вытирать добрые слезы радости.

Все мы по-разному относимся к понятию гнева. Так и должно быть, потому что гнев ~ эмоция относительная; все мы по-разному реагируем на разные вещи.

Как показал выборочный соцопрос В. Витальева, наше восприятие собственного чувства гнева, во всяком случае, здесь, на Западе, варьируется от умеренного раздражения до откровенной ярости.

Вообразите себе сцену традиционного британского бракосочетания в церкви. Перед алтарем стоят прекрасная невеста и ее суженый. Оба в свадебных нарядах, оба так и сияют от счастья. Церковь полна членов двух семей, радующихся за своих детей. Картину дополняют розовощекие малыши в необычайно опрятных костюмчиках и разукрашенных платьицах. Стихают последние звуки исполненного на органе марша Мендельсона, викарий

¹ Марка шампанского. — Прим. перев.

произносит свои ритуальные слова, а присутствующие дамы готовят платочки, чтобы вытирать добрые слезы радости.

Церемония идет как положено, викарий доходит до слов: «...Если кто-либо знает причину, по которой этот мужчина и эта женщина не должны сочетаться священным браком, пусть скажет ее сейчас или не говорит никогда», и тут в проход между скамьями влетает молодая женщина с двумя маленькими грязными и всхлипывающими детьми.

Она кричит во весь голос: «Да, я знаю парочку чертовски веских причин, почему этот ублюдок не должен сочетаться священным браком с этой толстой дурой! Да этот безмозглый хрен снимает трусы раньше, чем произносит свое имя! Он отец этих двух малюток, он семь лет как женат на мне, а на прошлой неделе он объявил, что охмурил эту шлюшку, Трейси, кассиршу из *Quicksave!* Он жалкий обманщик!»

В этот момент жених оборачивается и, раскрыв рот, смотрит на фурию. Невеста в полном безмолвии смотрит на жениха. Присутствующие молча замерли. Все смотрят на жениха. Потом все как один, переводят взгляд на «жену», а та говорит: «Ой, извините. Я, видимо, перепутала церковь. Ошибочка вышла. Прошу вас, простите меня».

С каждым из нас это происходило. Возможно, не в таком экстремальном виде, как в этой ситуации, но все же. Что бы там ни говорила церковь, гнев может быть укрощен так же быстро, как он и возникает.

Церковь сравнивает гнев с огнем: он то тлеющий, то пламенный, то шипящий, то ледяной, но все равно горящий. Вот почему люди верующие ассоциируют гнев с дьяволом: в аду же все горит огнем, и гнев горит, значит, гнев — это жар дьявольской сковородки. Грех гнева описывается в Библии как «необузданный всплеск эмоций в связи с неумеренным желанием мести».

О значимости человека можно судить по тому,
что заставляет его гневаться.

**О характере человека можно судить по тому,
что он делает со своим гневом.**

Но что плохого в толике отмщения? Что бы там ни говорили социально сознательные министры внутренних дел, вся наша судебная система держится на понятии мести. Библейские притчи говорят, что «месть сладка». Действительно, сладка, но не будем забывать еще одно старое изречение о том, что месть — это «блюдо, которое лучше всего есть холодным».

Гнев в контексте этой книги — это управляемая эмоция, а все не импульсивный, погоняющий человеком демон. Это своего рода термометр, показывающий, насколько горячо ваше желание доказать собственную правоту.

Лондонские таксисты — та еще компания. У них есть свои, весьма специфические способы «расплаты». Один такой таксист был остановлен группой американских туристов у дорогого отеля на Парк-Лейн. Они направлялись посмотреть «Мышеловку» — известную постановку по детективу Агаты Кристи, идущую на Уэст-Энде. По пути американцы позволили себе заметить, что у них на родине дома и квартиры намного больше и лучше, чем здесь, в Лондоне. Еще они подметили, что у них больше и лучше автомобили, что их кухня заткнет за пояс лондонскую и что путешествуют они исключительно первым классом. Они были богаты. Таксист, как полагается, доставил пассажиров к театру и назвал плату: пять фунтов и пятьдесят пенсов.

Туристы выдали ему означенную плату, пояснив, что в Америке не принято давать чаевые таксистам. Они уже было развернулись и двинулись в сторону театра, как водитель окликнул их:

Святой или грешник?

Кто из футболистов самый гневающийся? Быть может, это Эрик Кантона, который не хуже много каратиста прилюдно врезал фанату, позволившему себе расистское оскорбление в его адрес? Или Ли Чепмен, игрок Leeds, о жене которого, Лесли Эш, на трибунах говаривали, будто она состоит в связи с вышеупомянутым Эриком? Нет, самый гневающийся — это Винни Джонс, потому что он лучше всех умеет извлекать Выгоду из гнева. Актерская карьера Винни началась с фильма «Карты, деньги, два ствола», после чего ему был открыт путь в Голливуд, в такие фильмы, как «Угнать за 60 секунд».

«Желаю приятного просмотра! Кстати, убийца в пьесе — полицейский».

Толика гнева обостряет мысль.

Офисная политика — низкий и второстепенный бизнес, основанный на умении подавлять гнев и жажду мести. Однако есть способы использования этих «инструментов» на благо собственной карьеры. Например, занять чье-то место или перекупить чужой бизнес и остаться при этом с чистой совестью намного проще, если этот человек или компания сделали вам плохо. В лондонском офисе одной транснациональной корпорации работал помощник начальника отдела, крайне недовольный зарубежными командировками своего босса. Тот не пропускал ни одной конференции из всех, проходящих в разных экзотических местах, но никогда не принимал участия в подготовке к этим мероприятиям. Помощник должен был сам подобрать необходимые материалы, написать презентацию или спич, подготовить слайды и раздаточный материал. При этом начальник брал помощника с собой лишь в тех случаях, если конференция намечалась в совсем уж богом забытой дыре или где-нибудь в зоне военных действий.

Офисная политика — низкий и второстепенный бизнес, основанный на умении подавлять гнев и жажду мести, однако есть способы использования этих «инструментов» на благо собственной карьеры.

Целью очередной командировки стал Париж. Помощник полагал, что поскольку его босс был там уже много-много раз, то, возможно, ему повезет и он сможет провести несколько дней во французской столице. Ан нет, начальник решил ехать сам, да еще потребовал приготовить все необходимое к вечеру накануне отъезда, дабы он мог просмотреть материалы во время полета. Помощник сделал все, что ему велели. Презентация была готова вовремя. Она содержала высококлассные материалы для бизнесменов города Парижа...

...Парижа, штат Техас. Вместо получасового выступления на тему того, что их компания могла предложить торговцам Лазур-

ного берега, транспортным компаниям Аквитани или маркетинговым организациям Па-де-Кале, презентация повествовала о проблемах ковбоев и нефтяников. А еще досье содержало один маленький сюрприз. Зная, что босс даже не откроет папку с материалами до того, как получит полагающийся всем пассажирам «клуб-класса» бесплатный коктейль, помощник вложил в бумаги лист фольги, вырезанный точно по контуру автоматического пистолета.

В аэропорту Хитроу пассажира с «пистолетом» задержали при прохождении досмотра, после чего подвергли очень, очень тщательному досмотру. Опоздав на день, потирая саднящее мягкое место, он все же добрался до Парижа и выступил там с пре-

Грех гнева: *Dyson*

Сходные примеры есть и на уровне фирм, когда никому неизвестная организация, появляясь из ниоткуда, наносит сокрушительный удар по игрокам зрелого рынка. Так, компания *Dyson* бросила вызов фирме *Hoover*, настолько старой, что ее название было у всех на устах задолго до того, как стало англоязычным синонимом ее продукции. Пылесосы никогда не отличались особой сексуальностью, и вдруг нате! На рынке появилось нечто, засасывающее сильнее, не имеющее мешка, зато имеющее специальное окошко, сквозь которое можно наблюдать, как прожорливый аппарат поглощает пыль и грязь.

В рядах *Hoover*, все еще не оправившейся от недавней (провалившейся) маркетинговой кампании, началась паника. Понимая, что *Dyson* укрепляется на ее территории, *Hoover* попыталась выпустить похожий пылесос, но, видимо, перестаралась: дело кончилось судебным иском о нарушении авторских прав на изобретение. Большая фирма подражает маленькой — по идее, должно быть наоборот. *Dyson* праздновала победу, преобразовывая свой подчиненный статус в отличительное качество. Еще бы, она ведь предлагает делать старую работу по-новому!

Благодаря гневу товарооборот компании Джеймса Дайсона превысил отметку £3 млрд. На своем web-сайте он поясняет, что зачастую «чувствует, что мог бы разработать нечто более совершенное».

Эта страсть не ослабевает и тогда, когда Дж. Дайсон оказывается за пределами конструкторской лаборатории. Ряд изобретений, начиная с «тачки с шарообразным колесом» и заканчивая «колесной лодкой», чуть было не сделал его банкротом. В настоящее время он проводит кампанию за упрощение защиты авторских идей.

зентацией, которая с равным успехом могла предназначаться для жителей Улан-Батора.

Через две недели того начальника понизили в должности до уровня его подчиненного, но вместе они проработали всего несколько дней. Кому досталось вакантное место? Подчиненному, блеснувшему в тот момент, когда его срочно вызвали в Париж для ликвидации последствий фиаско. В данном случае гнев послужил скорее орудием мести, нежели источником вдохновения, и все же имел неожиданный и приятный побочный эффект.

Гнев требует мести.

Гнев не даст вам сидеть сложа руки.

Гнев требует восстановления справедливости.

Пользуйтесь гневом для обретения покоя.

Расскажу еще одну историю. Правда это или нет, я сказать не могу. Причины этого вы поймете сами, когда дочитаете до конца.

Дело было в начале 1980-х гг. Одна студентка закончила колледж с красным дипломом по специальности «менеджмент в гостиничном деле» и в дальнейшем намеревалась работать в солидном заведении, а к тридцати годам открыть собственную гостиницу. А для начала она устроилась в крупный провинциальный частный отель, дабы на деле познать все премудрости этого бизнеса. Хозяин заведения придерживался аналогичных взглядов и согласился принять девушку на должность младшего менеджера при условии, что она будет вести себя тихо и аккуратно, не станет «поднимать волну» и будет строить глазки постояльцам. Обращался он с ней откровенно плохо, как, впрочем, и со всей гостиницей. Заведение существовало только благодаря завышенному рейтингу в туристических путеводителях и тому факту, что это был единственный крупный отель в городе.

Примерно через год младший менеджер начала подумывать о повышении. Она хотела иметь больше обязанностей и больше возможностей для применения своих способностей на благо фирмы, а также, если повезет, повышенную зарплату. Хозяину же до этого не было дела. Он понятия не имел, что фактически

Согрешить и победить

отель существует только благодаря стараниям этой девушки. Однако дополнительные обязанности он ей все же дал. Ей было поручено организовать работу уборщиц и для начала сократить их штат. Это означало, что в перерывах между работой за стойкой она должна была заправлять постели и опорожнять мусорные ведра на кухне.

Это ее разозлило. Она знала, что правда на ее стороне, и решила действовать. Как и положено по закону, она за месяц уведомила работодателя об увольнении по собственному желанию. Но и этот месяц она провела с пользой.

Эдуард III сверг с трона своего ничтожного отца, Эдуарда II, организовав жесточайшее убийство при помощи раскаленной докрасна кочерги.

За эти четыре недели в номерах появился стойкий неприятный запах. Серьезный запах, из разряда тех, что привлекают нюх инспекции из санэпиднадзора. Сначала запах номер на втором этаже, потом еще один на пятом, а потом и все остальные. Инспекторы приходили и уходили. То крыса сдохла в вентиляции, то унитаз засорился, то в раковине образовалась пробка. Каждый раз возникало что-то новое. Постепенно все становилось хуже и хуже, пока наконец не завоняли все номера в отеле. Пробовали спреи, проводили дезинфекцию, мыли с порошком. Запах не исчезал. Исчезало кое-что другое, а именно постояльцы: сначала по одному, а потом и все вместе.

Святой или грешник?

Король Англии Эдуард III, будучи в сговоре со своей матерью, сверг с трона своего ничтожного отца, Эдуарда II, организовав жесточайшее убийство при помощи раскаленной докрасна кочерги¹. Позже он заказал убийство своего отчима, Роджера Мортимера, правившего Англией, пока Эдуард был ребенком, и заточил собственную мать в ее доме до конца жизни. Веселенький он был, наш Эдуард.

¹ Эдуард II обладал гомосексуальными наклонностями, и его убийцы сообщили, что «засунули раскаленную кочергу в то отверстие, которое он использовал для своих противостественных забав». — *Прим. ред.*

Грех гнева: *Apple*

Компания *Apple*, несмотря на все свои взлеты и падения, сохранила одну отличительную черту, а именно упрямую убежденность в том, чтобы делать все по-своему. Она в гневе сопротивляется отраслевому стандарту, рабоплевному усреднению, скучным серым ящикам, наводящим и без того захламленные рабочие столы компаний всего мира. Она всегда демонстративно продвигала принцип работы по своему усмотрению, и этой идиосинкразией и завоевала лояльность и одобрение покупателей.

И все бы было хорошо, если бы компания не решила сделать поворот на 90 градусов — поворот в худшую сторону. К счастью, возвращение Стива Джобса, одного из основателей компании, вернуло *Apple* чувство цели. Она снова начала получать прибыль. С. Джобе в очередной раз напомнил миру об изобретательности его фирмы.

Разноцветные настольные компьютеры, округлые ноутбуки, необычное внимание к стилю сделали *Apple* менее уязвимой для превратностей в остальном «перегретой» отрасли. «iMac», «iBook», операционная система *Apple* — все они совершенно не похожи ни на что другое. *Apple* блестяще справилась со своей ролью Давида против «голиафов», сначала *IBM*, потом множества других производителей компьютеров.

Все это время младший менеджер и по совместительству уборщица не сидела сложа руки. Всякий раз, когда она выносила мусор с кухни, она вынимала из ведер остатки креветок. Каждый день, проводя уборку в номерах, она снимала наконечник со старого латунного карниза и заталкивала внутрь с полдюжины этих даров моря. В конечном итоге ими были «одарены» все номера в гостинице. Гниющие креветки источают такой запах, что с ним не в силах тягаться даже самый отъявленный скунс. Кроме того, менеджер была занята посещением банков и инвестиционных домов.

К тому моменту, когда заведение обанкротилось, информация о приведшей к этому специфической проблеме уже стала известна потенциальным покупателям. Младший менеджер позаботилась и об этом. Покупателей на разорившийся отель не нашлось, и она выкупила его за цену небольшого загородного дома. После чего первым делом ликвидировала все карнизы. В номерах был сделан ремонт, и все: она стала владелицей роскошного отеля, который процветает и по сей день.

Согрешить и победить

В религии гнев порицается особо, так как он способен разжигать другие грехи и всецело является их частью. Ричард Брэнсон относится к числу людей, методично применяющих сразу несколько грехов, однако за всеми ними нередко просматривается именно гнев. Один мой друг еще до образования *Virgin Atlantic* имел с Р. Брэнсоном бизнес-ланч в зале заседания совета директоров с видом на Темзу. Р. Брэнсон находился там в сопровождении старших помощников. Речь шла о создании новой авиакомпании.

Мой информант, распознав потенциально прибыльную возможность для новых поставок авиационной техники, вынудил Р. Брэнсона пригласить его на ланч. В ходе беседы, сопровождавшей поедание закусок из копченой семги, мой друг заметил, что Р. Брэнсон не слушает его. Затем он вдруг повернулся и сказал одному из подчиненных что-то вроде: «Что там делает эта чертова лодка? Убрать ее немедленно!» Р. Брэнсон был откровенно зол. Во время еды он смотрел в большое панорамное окно и заметил прогулочный катер, швартующийся прямо перед его яхтой. Вид последней от этого, ясное дело, лучше не становился, что пришлось Р. Брэнсону не по душе. Такого он допустить не мог. Большинство других людей решили бы разобраться с подобной ситуацией после ланча, тем более что речь шла совсем о другом. Однако гнев Р. Брэнсона заставил его действовать немедленно.

Его ярость проявляет себя и в отношениях с *British Airways*. Авиакомпания готова драться за свои маршруты до последнего. Обслуживаемые маршруты — их самый главный актив. Места в самолетах — это товары, причем товары с почти нулевым сроком годности. Если самолет отправляется в рейс с пустым креслом — все, товар пропал. А вместе с ним пропали £299 потенциальной выручки.

BA — большая, сильная и влиятельная авиакомпания. Когда руководство *BA* решило, что *Virgin* вторгается на их маршруты, оно взяло и остановило конкурента. Р. Брэнсон, не привыкший, чтобы что-то случалось против его воли, но привыкший к тому,

что он всегда прав, дал волю гневу: подал на *BA* в суд. Словно непослушный терьер, он «кусался» и «тявкал» на могучую *British Airways*, пока не добился своего. Его главным аргументом в суде было то, что он своими действиями нарушает сложившуюся монополистическую практику и предлагает доступные широким слоям населения авиабилеты.

Теперь, когда авиакомпания Р. Брэнсона стала едва ли не самой большой в мире и обслуживает многие тысячи прибыльных воздушных миль, он гневно грозит судебным преследованием всем, кто, как ему кажется, покушается на его маршруты. В этом истинный смысл термина «управление гневом».

Гнев в руках опытного грешника — это сконцентрированная доза страсти.

Страсти к торжеству справедливости.

Словно непослушный терьер, [Р. Брэнсон] «кусался» и «тявкал» на могучую British Airways, пока не добился своего.

Посмотрите, как гневается Р. Брэнсон, когда его критикуют за низкий уровень сервиса в железнодорожной компании *Virgin Trains*. Он очень злится. Вы думаете, он злится на *Railtrack* за то, что та не следит за путями, или на себя, или на кого-то из подчиненных? Как бы не так. Он злится на тех, кто позволили себе усомниться в качестве работы его компании.

Возьмем должность № 1 в мире, самый влиятельный пост на планете — пост президента Соединенных Штатов Америки. Может сложиться впечатление, что попасть в Овальный кабинет и править всем некоммунистическим миром может только кандидат, обладающий развитыми навыками менеджера, аналитик, способный быстро думать, и, что самое главное, интеллеktуал. Увы, история учит нас обратному. Что Р. Рейган, что Дж. Буш-младший, оба, — даже находясь в ударе, — тупы как пробка. В первую очередь стать президентом помогает гнев. Много гнева.

О Дж. Буше-старшем, президенте-республиканце, правившем Америкой в 1989-1993-е гг., говорят, что он нажил свои милли-

Святой или грешник?

Разъяренный тем, что Джордж Буш-младший назвал свою кошку Индией, один из членов индийского парламента придумал подходящую форму мести. Один из туалетов в самом центре делового района Калькутты был назван «Белым домом». Теперь любой желающий может нагадить в душу американскому президенту.

оны на тexasской нефти. Как бы не так. Он родился в богатой семье банкиров из Новой Англии. Несмотря на эрудированность отца, грамотно изъясняться он так и не научился и, как мы впоследствии узнали, предпочитает говорить загадками. С другой стороны, недостижимость интеллектуальных стандартов родителя стала для него поводом для гнева, а гнев послужил энергией, компенсировавшей сей недостаток.

Будучи «тexasским» нефтяным магнатом и раздраженным «либерально левым» стремлением остановить войну во Вьетнаме, Дж. Буш мог позволить себе весомые пожертвования в адрес Республиканской партии. Партия же, руководствуясь грехом скупости и играя на гордыне Дж. Буша, назначила это чудо послом США в Организации Объединенных Наций. Оттуда он, благодаря своему умению правильно выбрать время, щедрым финансовым вливаниям, везению и огромной самоуверенности, продвинулся сначала до должности главы миссии США в Китайской Народной Республике (и это человек, исповедующий консервативное нетерпение ко всему коммунистическому, начиная с учения председателя Мао и заканчивая длинноволосыми мужчинами), потом до поста директора ЦРУ и, наконец, до кресла вице-президента при Р. Рейгане. Президент Рейган был тем еще мечтателем, настолько малоэффективным, что Дж. Буш мог копить ярость добрых восемь лет, чтобы потом выпустить ее на свободу и взять бразды правления в свои руки.

Не будем забывать, что Р. Рейган перед принятием любых политических решений имел привычку консультироваться с астрологом. Поэтому-то Дж. Буш и называл его бюджетную политику «вуду-экономикой». Он гневался даже на своего республикан-

Грех гнева: *Asda*

Компания *Asda* за все время своего существования уже не раз обрушивала гнев на конкурентов, пытаясь опередить их по части низких цен, — к этому рано или поздно приходят все супермаркеты. Однако истинным предметом ее агрессии, пусть и осуществляемой в рамках борьбы за долю рынка, стали производители марочных товаров, которыми она торгует. В *Asda* приняли за правило сообщать о прибылях обычных розничных торговцев, а затем прилюдно соглашаться на меньшую выгоду, тем самым подчеркивая свой дисконтерский имидж.

А когда производители брендов жалуются на подобные методы, в *Asda* не боятся запачкать руки. Не чурается компания и отходов производства, в чем на собственном опыте убедилась компания *Levi's* (Европейский суд отклонил ее иск против *Asda*, торгующей джинсами по бросовым ценам.) Не уступает компания и в споре с производителями лекарственных препаратов. Неудивительно, что она привлекла к себе внимание самого радикального дисконтера, *Wal-Mart*. Набей магазин доверху, продавай задешево, и пусть попробуют нас остановить — таков девиз стратегии *Asda*, с которой она гневно конкурирует на унавоженной почве магазинов сниженных цен.

ского босса! Когда же 1988 г. настало время ему самому баллотироваться в президенты, лояльность Р. Рейгану превратила его в совершенно другого человека. Никто бы не назвал преждевременно состарившегося Дж. Буша «злым» или «гневным». К счастью для него самого, это позволило сохранить поддержку убежденных сторонников партии и большинства губернаторов-республиканцев.

Повезло ему и с соперником, еще менее целеустремленным демократом Майклом Дукакисом, бывшим губернатором штата Массачусетс. Дж. Буш запустил в СМИ серию неоднозначных заявлений и слухов о том, что его оппонент не умеет бороться с преступностью, что жена его не совсем здорова психически и что опыт работы М. Дукакиса в должности губернатора свидетельствует об отсутствии у него какого бы то ни было здравого смысла. Этаким мастер-классом по применению гнева ради собственной выгоды.

Первое заявление Дж. Буша в роли президента касалось федерального налогообложения. Помнится, его раздражал любой, кто

осмеливался высказать сомнение в новой налоговой политике. «Читайте по губам, — сказал Дж. Буш, будто перед ним собралась неграмотная аудитория. — Налоги больше расти не будут». Вскоре после этого налоги были повышены: надо же было как-то финансировать «новый мировой порядок» или, как мы теперь это называем, вторжение в Панаму, оно же репетиция войны в Персидском заливе. В Заливе Дж. Буш вдохновлял солдат своим гневом на Саддама Хусейна, на месте которого, впрочем, мог оказаться любой неугодный иностранец. Панама и Персидский залив стали настоящими находками для Дж. Буша, чей гнев был направлен на Россию и Китай, не дававших повода к войне с ними.

Кому Дж. Буш поручил вести расследование, когда сенат обвинил его в кумовстве в Белом доме? Своему зятю.

Война в Персидском заливе привела к беспрецедентно высокому рейтингу популярности Дж. Буша, достигшему 90 %. Благодаря своему гневу он продержался на посту президента все четыре года, и это несмотря на ужасно неразборчивое произношение гласных, увеличение налогов сразу вслед за обещанием никогда не поднимать их и отсутствие внятной политики в отношении стран Восточной Европы. А если подобные претензии и высказывались, то Мистер Гнев включал свою излюбленную тему и делал крикливые заявления о проявленном во Второй мировой войне героизме и о своей личной победе над С. Хусейном, как будто он сам бегал по улицам Багдада, паля из базуки.

«Читайте по губам», — сказал Дж. Буш, будто перед ним собралась неграмотная аудитория...

А кому Дж. Буш поручил вести расследование, когда сенат обвинил его в кумовстве в Белом доме? Своему зятю.

На иностранном фронте Дж. Буш направил американские войска в Панаму с целью захвата главы тамошнего правительства, обвиненного судом США в участии в контрабанде наркотиков из Южной Америки, хотя на самом деле тот «отметился» неза-

Святой или грешник?

Самым кровожадным руководителем можно считать генерала, метко прозванного Голая Задница, участвовавшего в одном из самых кровавых конфликтов последнего времени, в гражданской войне в Либерии 1989—1997 гг. Голая Задница (настоящее имя — Джошуа Мильтон Блэви) вел повстанцев в бой одетым в одни теннисные туфли. Утверждают, что он приносил в жертву маленьких детей, стремясь стать непобедимым. Слава о его свирепости ходила по всей стране. Голая Задница прошел всю войну живым и теперь считается в Либерии чем-то вроде национального героя.

конной поддержкой «Контрас». Аналогично Дж. Буш поступил, когда иракский диктатор С. Хусейн предпринял вторжение в Кувейт, богатую нефтью проамериканскую страну Ближнего Востока. На борьбу с Саддамом был направлен военный контингент численностью 700 000 человек (по большей части американцев, а всего в нем была представлена 21 национальность).

Как ни грустно, но у Дж. Буша не хватило гнева, чтобы переизбраться на второй срок и не уступить никому неизвестному Биллу Клинтону.

Похоть Б. Клинтона оказалась сильнее гнева Дж. Буша. Как это ни парадоксально, Б. Клинтон продолжил традицию с пользой проводить время в Овальном кабинете.

Много ли вы знаете страстных, пылких людей, добившихся
большого успеха?

**Много ли вы знаете людей пассивных, но тоже добившихся
большого успеха?**

Состояние Джорджа Уокера, бывшего чемпиона по боксу и главы группы компаний *Brent Walker*, оценивалось в £40 млн, когда его предприятие разорилось, задолжав кредиторам £180 млн. Карьера Дж. Уокера почти целиком строилась на гнев, гнев на бедное ист-эндское происхождение. Он начинал носильщиком на биллингсгейтском рынке, а стал звездой бокса 1950-х гг. На заработанные на ринге деньги он открыл в Лондоне ночной клуб под названием *Dolly's*, а позже, в 1969 г., приобрел площад-

Согрешить и победить

ку для собачьих бегов. Это-то и стало началом *Brent Walker*. Группа его предприятий расширялась, включая сеть магазинов *William Hill*, арендуемые пабы *Pubmaster*, а также недвижимость: лондонский «Трокадеро» и торговый центр *Brent Cross*, известный как первый «американский» торговый центр в Европе. Коллапс империи Дж. Уокера случился в 1991 г., когда ее долги достигли £1,2 млрд. Последовавшее расследование Управления по крупным экономическим преступлениям доказало невиновность Дж. Уокера. В настоящее время он находится в Лондоне, где уже нашел \$15 млн для развития *Premier Telesports*, русского игорного бизнеса, акции которого общей стоимостью не менее \$300 млн на момент написания этих строк Дж. Уокер намеревается выпустить в обращение на американскую фондовую биржу. Каким же образом человек, чрезвычайно далекий от хороших манер, человек с проваленной репутацией, смог восстать из пепла?

По его собственным словам, он знает, что он прав. И всегда готов это доказать.

После банкротства Дж. Уокер встретился со своим старым знакомым, который в то время управлял европейским отделением табачной компании *Gallagher's*. За ланчем они обсудили свои проблемы и возможности. *Gallagher's*, столкнувшаяся со снижением спроса на сигареты, в срочном порядке искала путей для расширения бизнеса. Дж. Уокер, располагавший кое-каким свободным временем, много смотрел телевизор. Тогда, в начале 1990-х гг., на экране часто мелькали репортажи о положении в Восточной Европе. Дж. Уокер обратил внимание, что многие впервые глотнувшие воздуха свободы и демократии граждане курят, и поэтому предложил *Gallagher's* открыть производство в России. Ни один мало-мальски стоящий руководитель не рискнул бы открыть бизнес в бывшем СССР. Но только не Дж. Уокер.

Прибыв на место, Дж. Уокер подметил, что местные дельцы готовы ставить деньги на что угодно. Даже на то, какая из двух мух первой заползет в стакан с пивом, при равной-то вероятности.

Святой или грешник?

Вине Ломбарди, покойный тренер *Green Bay Packers*, кое-что понимал в страсти, энтузиазме и ярости. Он был настолько безжалостен, что его боялись даже игроки команды — люди, способные плечами пробивать стены. «Когда он говорил "сидеть", стул можно было не искать», — вспоминает один бывший игрок. Девиз В. Ломбарди: «Если не будешь с энтузиазмом играть, будешь с энтузиазмом уволен» нашел подтверждение в истории с Джимом Ринго, звездным игроком оборонительной линии. Джима Ринго, заявившего однажды, что он «предпочел бы сидеть на скамейке запасных в Денвере, чем вести собачью жизнь в Филадельфии», В. Ломбарди продал в *Philadelphia Eagles*. За что? За то, что он прислал юриста обсуждать условия контракта.

Дж. Уокер подметил, что местные дельцы готовы ставить деньги на что угодно. Даже на то, какая из двух мух первой заползет в стакан с пивом, при равной-то вероятности.

В то время в России почти не существовало лошадиных бегов — это считалось недостойной пролетариата упаднической манерностью. Но Дж. Уокер не был бы Дж. Уокером, если бы не разбирался в игорном деле. У него на родине понтеры редко ходят на скачки. Большинство смотрят бега по телевизору в букмекерских конторах. А какая разница, где какие бега смотреть, в Бирмингеме или в Санкт-Петербурге? Те же телеэкраны, те же лошади. Дж. Уокер вернулся в игорный бизнес, только на сей раз он, разумеется, торговал сигаретами на тотализаторе. А поскольку надо было как-то организовать передачу картинки с лошадиных и собачьих бегов, он еще и прочно укрепился в сфере спутникового телевидения.

Если вы рискнете упрекнуть г-на Уокера в аморальной маркетинговой политике, чего я вам очень не советую делать, потому что даже в свои 70 лет он выглядит вполне бодрым средним тяжеловесом, — торговле смертельно опасным наркотиком и вовлечением бедных людей в игорный бизнес, — он ответит вам с самообладанием разгневанного, но уверенного в своей правоте человека. «Они хотят курить, — скажет он, — так пусть курят то же, что и мы. Они хотят играть, им необходимо возбуждение».

Политически корректное лобби и впрямь вызывает у него приступы гнева. Но в то время английские обозреватели, эти благодетели человечества, редко удостоивали своим вниманием охраняемые автоматчиками предприятия на окраинах Москвы — города, где слово «коммерция» произносится как «мафия».

Новые предприятия Дж. Уокера имели такой успех, что он смог добиться освобождения от уплаты своих долгов. В душе он так и остался ист-эндским драчуном.

Возможно, яростным, но определенно преуспевающим.

Удивительно похожим характером обладает другой человек, сэр Боб Гелдоф. Этот молодой человек, архетипичный злобный представитель пост-панка, нашел своему гневу очень разнообразное применение.

Боб Гелдоф начинал работать на задворках музыкального бизнеса. В те дни группы вроде Boomtown Rats еще не успели засветиться в чартах. Какое-то время Б. Гелдоф работал в Канаде, где издавал музыкальные журналы. По возвращении домой, в Дублин, он выяснил, что организовать здесь такой же бизнес практически невозможно. Он открыл офис, но в телефонной компании только посмеялись над его просьбой о проводке десяти телефонных линий. Он переехал в Лондон, где повторилась та же история. С тех пор у Б. Гелдофа выработался гнев, свидетелями которого мы становились не раз и не два. Публичным излиянием этого гнева на окружающий мир стала созданная им команда Boomtown Rats, играющая «интеллектуальный панк».

Как, по-вашему, выглядела радость Б. Гелдофа и его команды, когда их сингл «I Don't Like Mondays» занял первое место в британских чартах? А вот как: они заказали плакат с изображением Джона Траволты и Оливии Ньютон-Джон, которых они, собственно, и потеснили с верхней строчки, а затем разорвали его на глазах у миллионов фанатов.

В 1984 г. Б. Гелдоф, которому на тот момент было 32 года, оставался вокалистом группы, выпустившей еще несколько хитов. По возвращении из турне по США он был полон драйва и энергии, однако больше никаких концертов в планах не значи-

лось. Девать гнев было некуда. Однажды ночью Б. Гелдоф сидел и смотрел телевизор. По *BBC* показывали документальный фильм о голоде в Эфиопии. В этой части Африки дождя не было уже целых три года.

В одной из сцен фильма около 10 000 голодающих эфиопов дрались за единственную банку масла. Первым 300 из них представилась возможность попробовать еду на вкус. Подобные сцены послужили для Б. Гелдофа тем же, что красная тряпка для быка.

От голода умирали тысячи людей, а если не произойдет чуда в виде поставки продовольствия, то умрут еще миллионы. Это чудо сотворил Боб Гелдоф. Он понимал, что помощи государства и благотворительных организаций будет мало, да и поздно.

Он сел в самолет и улетел в Эфиопию, чтобы увидеть все своими глазами.

Вернувшись домой, он написал песню «Do They Know It's Christmas?», после чего сел на телефон и убедил ведущих британских рок-звезд того времени записать ее вместе с ним.

В одной из сцен фильма около 10 000 голодающих эфиопов дрались за единственную банку масла. Первым 300 из них предоставилась возможность попробовать еду на вкус.

На это предложение откликнулись Duran Duran. А также *Culture Club*: Бой Джордж и Йон Мосс. А также Стинг и *Wham!* Ну и конечно же, *Boomtown Rats*...

К ним присоединились Фил Коллинз, U2 и *Bananarama*, Дэвид Боуи и *Frankie Goes to Hollywood*, *Heaven 17* и Тревор Хорн, *Cool* и *Gang*... Мэрилин и Пол Маккартни...

А также *The Police*, Найджел Плэнер, *Spandau Ballet*, *Status Quo*, *The Style Council*, *Ultravox*, Джоди Уэтли... Б. Гелдоф позвонил им всем и был очень зол, когда кто-то выказывал даже тень сомнения. Он убедил всех.

И они спели, сыграли и записали «Do They Know It's Christmas? Feed the World». Эта пластинка разошлась рекордным за всю музыкальную историю Британии тиражом. И принесла свыше

Согрешить и победить

£8 млн. И эти £8 млн были пожертвованы на ликвидацию голода в Эфиопии.

Но на этом Б. Гелдоф не остановился. В течение следующих шести месяцев он работал по 18 часов в день, организуя величайший поп-концерт из всех, что когда-либо видел мир. Он высказался о поведении Европейского совета и выставил его в глупом виде. Он публично обвинил Маргарет Тэтчер, и даже ей не удалось уклониться от его гнева.

13 июля 1985 г. состоялся телемост между стадионом Уэмбли в Лондоне и стадионом Джона Фитцджеральда Кеннеди в Филадельфии. На Уэмбли пришли 72 000 человек, на Дж. Ф. К. — 90 000. В концерте приняли участие более 50 поп-групп и исполнителей. По телевидению передачу со стадионов смотрели 1,4 млрд человек в 169 странах. Пока Б. Гелдоф давал выход гневу перед телекамерами, пожертвования поступали со скоростью £180 000 в час. Всего на программу Live Aid было собрано £70 млн. Эти деньги пошли на борьбу с голодом не только в Эфиопии, но и в Мозамбике, Чаде, Буркина-Фасо, Нигере, Мали и Судане.

Б. Гелдоф сказал следующее:

«Люди умирают прямо СЕЙЧАС».

«Нимбы тяжелеют и ржавеют».

«Я уезжал из Судана в хороший день: я видел всего пятерых мертвых».

«Возможно, именно для этого дела Бог и наградил меня самоуверенностью и эгоизмом».

«Дайте же нам свои чертовы деньги!»

«*Live Aid* — это наше общее бессилие, гнев и позор. А преподают это как феномен».

Бессилие и гнев — вот что помогло.

Десять заповедей по совершению греха гнева

1. Гнев — анаграмма человеческих способностей

Человек, никогда не испытывавший чувства гнева, не сознает всех своих возможностей и талантов. На волне вырабатываемого гневом адреналина можно сделать то же, что сделает мать, если ее ребенку грозит смертельная опасность. Можно поднять придавивший ребейка автомобиль, можно поднять груз самоограничений. Используйте этот адреналин.

2. Гнев — указатель ваших возможных достижений

Если что-либо вызывает у вас раздражение, не думайте: «А, ерунда». Сначала подумайте: «Я мог бы сделать лучше». Вы можете. Вам поможет ваш гнев. Б. Гелдоф с помощью этого чувства собрал самую большую в мире телеаудиторию. В случае с *Live Aid* он делал это не ради собственной выгоды. Но мог бы. И вы можете.

3. Гнев облегчает страдания

Эдвина Стейтона, военного атташе Линкольна, один генерал обвинил в фаворитизме. Э. Стейтон пожаловался своему боссу, президенту США, и тот предложил написать письмо, жесткое, суровое, резкое письмо.

Э. Стейтон так и сделал. Письмо, действительно очень острое, было представлено Линкольну. Президент, похвалив подчиненного за искрометные фразы, спросил, что он намеревается делать с письмом дальше.

Удивленный таким вопросом, Э. Стейтон ответил: «Отправлю по адресу».

Линкольн отрицательно покачал головой. «Не следует отправлять его, — сказал он. — Бросьте письмо в печь. Я так и делаю, когда гневаюсь. Это хорошее письмо, вы правильно сделали, что написали его, ведь теперь вам легче. Сожгите его и напишите другое».

4. Гнев не всегда плох

Любой акт благотворительности рождается из гнева, гнева на несправедливость, или на лишения, или на неравноправие в обществе. Гнев приобретает негативную окраску только тогда, когда мы пытаемся закрыть глаза на причину проблемы.

5. Гнев — средство обучения

Учитесь на своих ошибках. Когда вы злитесь на самого себя, остановитесь и подумайте, в чем причина. Почему вы совершили ошибку? Что стало причиной неудачи? Как лучше было поступить? Пользуйтесь гневом как подсказкой в поисках превосходства.

6. Гнев редко служит выходом из ситуации, но может подсказать выход

Вас бесит ваш начальник? Научитесь его урезонивать. Вспомните конфликты на почве ваших межличностных рабочих отношений. Он и не заметит, что вы предоставляете ему возможность «добровольно» покинуть рабочее место. Держите под нечто вроде листа фольги в форме пистолета.

7. Гневаясь, сохраняйте спокойствие

Один известный *bon viveur*¹, когда шел в ресторан, имел привычку брать с собой дохлую мышь. Если еда ему не нравилась или же у него не было ни гроша, а кушать ой как хотелось, он просто клал эту мышь под стол или, в крайних ситуациях, на тарелку под лист салата, после чего вежливо подзывал менеджера и молча показывал сие безобразие. Кто сказал, что бесплатный ланч бывает только в мышеловке?

8. Извлекайте выгоду из чужого гнева

Как политический заключенный испытывает благодарность к своему мучителю, когда тот перестает бить его током по гениталиям, так и вы можете навсегда влюбить в себя недовольного

¹ Любитель удовольствий (*фр.*). — *Прим. перев.*

покупателя, если решите вызвавшую его негодование проблему. Существуют компании, которые намеренно усложняют жизнь своим так называемым «покупателям», а затем предлагают решения проблем, которых, в сущности, никогда и не было.

Этот трюк называется «мятые помидоры» и восходит к розничной торговле овощами, где он передается из поколения в поколение торговцев-махинаторов. Там-то я ему и научился. Мы прятали под прилавком пакеты с подгнившими помидорами — мы либо приобретали их за бесценок, либо они сгнивали сами и годились только в отходы. Когда покупатель набирал себе хороших томатов, я должен был подменить пакет. В одиннадцати случаях из десяти клиент возвращался на следующей неделе, жалуясь, что помидоры испортились раньше, чем он донес их до дому.

У меня, помидорника в третьем поколении, был свой секрет. Я не подменял пакеты, а клал в выбранные покупателем томаты «специальную травку для свежести» — лист бирючины или еще какого сорняка. Томаты и в самом деле не портились, поэтому довольный покупатель снова и снова возвращался к продавцу, знавшему «рецепт хранения помидоров».

9. Гнев помогает укладываться в сроки

Достижение — это цель, достигнутая вовремя. Гнев — близкий родственник нетерпеливости. Ничто так не ускоряет работу, как один хороший выброс гневных эмоций.

10. Чтобы жить в мире, надо быть самим собой

Но вы не хотите быть тем, кто вы есть, вы хотите большего, вы хотите быть лучше. Поэтому к черту мир, и да здравствует гнев.

Упражнение на развитие гнева

Помните нашу шкалу от 1 до 10? Оценка в 10 баллов не обязательно означает, что вы счастливы, веселы и собираете полевые цветочки. Она означает пребывание в изобретательном состоянии — состоянии, которое с наибольшей вероятностью ведет к эффективным действиям и желаемым результатам. Оценка в 10 баллов может означать умение разгневаться в ситуации, когда необходимо начать действовать. В конце концов, благими намерениями вымощена дорога в ад; награду можно получить только за реальные дела.

Вы уже знаете несколько способов, как добиться нужного состояния из ничего, так что при необходимости сможете вызвать и чувство гнева. (Если вы пропустили «Упражнение» в главе о гордыне, это говорит о вашей набожности... Возвращайтесь назад и начинайте грешить.) Теперь главное — научиться управлять гневом, направлять его на создание действий и достижение результатов.

Вам никогда не доводилось раздражиться чем-либо, но ничего не делать, чтобы избавиться от проблемы? Причина в том, что нами движут боль и наслаждение. Мы делаем то, что доставляет удовольствие, и избегаем того, что причиняет боль.

Например, вы когда-нибудь пытались запихнуть мусор в ведро с крышкой, хотя оно уже полно настолько, что крышка эта даже не закрывается, а в накопившихся вокруг коробках и прочем хламе появляется новая форма жизни? Вам не хочется выносить мешок к мусорному контейнеру по той причине, что «боль» от выбрасывания мусора перевешивает «наслаждение» от наличия чистой кухни. Теперь представьте, что сегодня вам предстоит то самое свидание с Кайли, которое вы обеспечили себе, прочитав главу «Гордость». Она обещала заглянуть на ужин при свечах. В какую сторону теперь изменится баланс боли и наслаждения? Боль от выноса мусора не идет ни в какое сравнение от удовольствия при виде мисс Миноуг, восхваляющей вашу опрят-

ную кухню и ее хозяина. Результат? Мусорное ведро выносится быстрее, чем Джимми-пивной живот успеет выпить очередную пинту.

Существует отличный способ вовремя щелкать переключателем «боль-удовольствие» в нужную сторону. Выполняйте следующие правила:

- ◆ Подумайте о какой-нибудь навязчивой идее. О чем-то, что вы в принципе должны, но уж очень не хотите делать. Не стоит сразу выбирать нечто неподъемное — не хочу, чтобы на меня подали в суд за то, что кучка психов взяла да подожгла «Купол тысячелетия». Найдите что-то, что вам действительно надо сделать: покрасить сарай, убрать пивной живот, добиться повышения зарплаты...
- ◆ Методом, описанным в «Гордости», вызовите у себя гнев. Поймите меня правильно, не надо, выйдя из пивной, бросаться на окружающих с криком: «Чего пялишься?» Я имею в виду страстное желание исправить положение, твердую решимость — своего рода управляемую энергию, когда вы думаете: «Черт, это важно, и я должен разобраться с этим ПРЯМО СЕЙЧАС!»
- ◆ Спросите себя, что будет, если ничего не делать? Чего мне это будет стоить? Какова «боль»? Напишите ответ на бумаге. Думайте шире: о финансовой «боли», об эмоциональной «боли», о потере лица, о возможном разрыве отношений. Не бойтесь переиграть. Подумайте, чем ваше бездействие может обернуться через неделю, месяц, год, пять лет. Важно именно записывать ответы, потому что в противном случае ваша тревога быстро пройдет и завтра от нее не будет и следа.
- ◆ Спросите себя: какие выгоды можно получить, если все-таки начать действовать? Что я получу? Как я к этому отношусь? Опять же записывайте ответы и думайте шире: необходимо ассоциировать с действием как можно больше «наслаждения».

Согрешить и победить

- ◆ Наконец, задайте себе вопрос, что требуется, чтобы начать действовать НЕМЕДЛЕННО? Что я могу сделать сию секунду, чтобы начать движение к цели? Не сегодня и не на этой неделе, а сейчас. СИЮ СЕКУНДУ. Куй железо, пока горячо. Отложите эту книгу в сторону и идите действуйте. Начинайте грешить и получайте от этого удовольствие.

Алчность

ЕСЛИ Я могу пересчитать ваши деньги, значит, вы не так уж богаты.

Дж. Пол Гетти

Деньги — это еще не все. Не забывай про кредитные карточки.

Жена Дж. Пола Гетти

В Библии алчность, или скупость, представляет убогий, жадный скопидом, по природе своей спрятанный от жизни. Он сидит за столом, пересчитывая барыши и восхищаясь своей горкой золотых монет. Он обнимает их и, запуская в кучу монет пальцы, чувствует возбуждение от обладания таким материальным богатством. Он одинок, деньги для него — единственный источник комфорта. Скопидом прячется за своим золотом, как за щитом, укрывается за ним от мира. Он не может думать ни о чем, кроме как о своем непристойно большом финансовом благосостоянии. Повезло ублюдку.

Возжелайте его богатства.

Богатство духовное — это очень хорошо и правильно, однако у всех нас есть неугасающая и неизбежная потребность в финансовой безопасности. Благочестивые мысли, очищение разума от греховных наклонностей могут подойти для Матери Терезы, но никак не помогут купить вашим детям новую одежду, не говоря уже о новенькой «Lamborghini Diablo». Возможно, в раю от богатства и нет никакого проку, но кто, черт возьми, захочет быть бедняком здесь, на земле?

В том потребительском обществе, что сформировалось на начало XXI в., наши пуританские религиозные лидеры внешне

выступают против любви к материальному богатству. Единственным следствием из их теории о том, что богатый человек, наслаждающийся своим состоянием, есть грешник, является следующее: лишенный всего бедняк может считать, что у него есть билет в рай с открытой датой. Бедный человек — хороший человек, а материальное богатство — зло. Тогда почему бы церкви не продать все свои богатства, свои золотые и серебряные подносы, антикварные сосновые скамьи, не сдать на металлолом колокола со своих колоколен и не переделать все соборы и часовни в дома для бездомных? Едва ли найдутся люди беднее, чем те, у кого нет крыши над головой.

Но церковь не отказывает себе в богатстве, равно как и в потребности и в желании этого богатства. И вам не следует.

Лишь один человек на свете может искренне сказать,
что деньги — не главное.

Это ваш начальник.

Церковь не отказывает себе в богатстве, равно как и в потребности и в желании этого богатства. И вам не следует.

На первый взгляд грех алчности не так уж далек от греха зависти. Очень просто: зависть есть желание обрести статус и получить признание. Алчность призвана обуздывать честолюбие.

Если бы не алчность, ни одна компания не смогла бы подняться на ноги. Рынок не увидел бы ни одного изобретения, не построилась бы ни одна фабрика, из недр не извлеклась бы ни одна тонна угля, не засеялось бы ни одно поле. Если бы все люди со времен сотворения мира строго воздерживались бы от алчности, мы бы до сих пор жили в пещерах. Да и то спорно, поскольку в мире, где нет других материальных благ, человек с личной пещерой может считаться безмерно богатым, то есть совершившим грех алчности. Таким образом, в несовершении этого греха нет никакой логики. А ни одна стоящая вещь еще не приобреталась без предварительного возжелания оной.

Согласно традиционным религиозным представлениям, алчность — это не столько любовь к материальному богатству, то есть получение удовольствия от владения, сколько любовь к самому владению. Покупка второго автомобиля, на самом деле не очень-то нужного, рассматривается как любовь к обладанию вещью. Иметь телевизор в спальне в дополнение к еще одному в гостиной — это любовь к владению. Надо полагать, семья, заводящая третьего ребенка, тоже грешит алчностью. В таком случае, грешна сама церковь. Она совершает грех зависти. «Никто не нуждается в стольких материальных благах и не получает от них истинного наслаждения», — говорит она. Никто? Позвольте мне самому решать, нужно ли мне «Ferrari» в дополнение к уже имеющемуся «Астон Мартину», CD-плеер вдобавок к проигрывателю мини-дисков или чай с сахаром, господин викарий.

Можете назвать меня циником. Можете назвать меня неверующим. Можете назвать меня еретиком, но сдастся мне, что церковь клеймит «рвачом» и «хапугой» всякого, кто урвал и нахапал больше, чем она сама.

Опять же рассуждения церкви ничем, кроме зависти, не аргументированы, ну разве что страхом. Когда в 1477 г. Уильям Кэкстон привез в Англию первую печатную машину и начал массовое производство книг, церковь попыталась запретить этот новый бизнес, назвав его происками дьявола. До того времени все книги, а вместе с ними все знания и религиозные истины были единоличной собственностью церкви. Более того, только церковь и могла изготавливать книги. Она хотела сохранить за собой эту монополию на печатную информацию (точнее, дезинформацию), а это не что иное, как совершение греха алчности. И в этом своем желании церковь была абсолютно права. Именно с печатанием первых книг в Европе и началось прогрессирующее несоблюдение религиозных обрядов вкупе с сомнениями в истинности религиозных учений.

Алчность — это не просто раздувание своего банковского счета сверх всякой меры. Старое клише о том, что «счастье не купишь», — очевидный нонсенс.

Согрешить и победить

«В фойе обнаружена пятидесятифунтовая банкнота. Человеку, потерявшему ее, предлагается занять очередь в кабинет управляющего».

(Объявление в театральном баре).

Позвольте мне называть вещи своими именам. Счастье действительно можно купить.

Однажды «альтер-эго» Кэролин Аэрне, миссис Мертон, спросила в интервью у Дебби Макги: «Что вас привлекло в вашем муже, миллионере Поле Дэниелсе?» Любовь к деньгам позволяет купить все прочие любимые вещи. Любовь к деньгам дает возможность позволить себе жену, детей и большой красивый дом, где они будут счастливы. А если они счастливы, то и вы будете счастливы.

Позвольте мне называть вещи своими именам. Счастье действительно можно купить.

В процессе чтения этой книги у вас может возникнуть мысль, что я отнюдь не самый политически корректный человек на планете. Нет ничего более неполиткорректного, чем декларация любви к презренной «зелени». Объясняю. Деньги — катализатор того, чтобы стать и оставаться счастливым. Отсутствие денег — катализатор того, чтобы стать и быть несчастным. Не убедил? Взгляните на статистику разводов: в бедных семьях она выше. Посмотрите на данные о домашнем насилии: нетрудно догадаться, в какой демографической группе побоев и синяков больше. Оцените среднюю продолжительность жизни, процент злоупотребления алкоголем, процент наркотической зависимости. Это чудовищный позор, но также и факт.

В этом правиле есть исключения. Многие люди, родившиеся в серьезно богатых семьях, не понимают цены денег и в месте с этим лишают себя счастья, которое они, деньги, приносят. В качестве примера возьмем ее величество королеву Елизавету II. Это одна из богатейших женщин в мире. Она получает огромный рентный доход и имеет целую армию слуг, потакающих всем ее нуждам и прихотям. Да, конечно, несколько раз в году ей надо выхо-

дять на «работу», изредка читать речи, открывать заседания очередного парламента, то и дело махать ручкой собравшимся в Аскоте из своей кареты. Завтра она может удалиться на покой, передать трон сыну, но недостатка в деньгах она не будет испытывать, даже если доживет до 150 лет. А теперь посмотрите на нее. Она путешествует по миру, посещает банкеты и показательные охоты на куропаток с таким лицом, как будто ей здорово врезали по заду. Ведь эта женщина никогда не знала, что такое бедность.

Остальные люди, не одаренные богатством от рождения, прекрасно знают, что серьезное накопление состояния и его сохранение заметно облегчают жизнь. А когда жить легче, жизнь становится счастливее.

Говоря о грехе алчности, необходимо сделать важное замечание о том, как сохранять богатство. Европейские королевские семьи хорошо умеют только две вещи: стрелять по куропаткам и размножать собственный капитал.

Почему мы терпеть не можем чужой успех?
Мы не слишком радуемся, когда кто-то добивается
больших результатов.
Внутренне мы страдаем.

Определенно, полезнее, выгоднее и позитивнее тосковать по тому,
что имеют другие, хотеть того, что имеют другие, жаждать того,
что имеют другие.

Возжелав, мы можем занять то же, что и они.

В XIX в. американец по имени Корнелий Вандербильт осознал, что состояние проще создать, чем сохранить. Незадолго до смерти (в 1877 г.) он сказал своему сыну: «Сколотить состояние может любой дурак. Для того чтобы сохранить накопленное, надо иметь мозги». Поначалу казалось, что сын правильно понял завет своего отца. За восемь лет после его кончины Уильям Вандербильт более чем удвоил один из самых больших капиталов в мире. Он умер самым богатым человеком на свете, с состоянием, равным сегодняшним \$4 млрд. Через тридцать лет его сын, Нейли, оказался на грани банкротства.

Святой или грешник?

Билл Маккарти, профессор социологии Калифорнийского университета, и Джон Хэган, профессор Северо-Западного университета, недавно опубликовали в журнале «Social Forces» результаты исследования, согласно которым лучшие бизнесмены получают из бывших преступников. «Некоторые правонарушители отличаются развитыми способностями, они готовы работать с людьми и принимать решения, увеличивающие их заработок, — пишет Б. Маккарти. — Заточая таких людей в тюрьмы, мы несем значительные потери, ибо они могли бы послужить на благо экономики». Это официальное заявление. Преступность выгодна.

После смерти Корнелия «New York Daily Tribune» писала: «Последние годы своей жизни Вандербильт посвятил накоплению большого состояния, которое должно стать монументом в его честь и сделать главу его семейства одним из виднейших людей американского общества. Как первенца короля готовят к престолу (это писала американская газета!), так и он выбрал одного из своих сыновей и лишь его одного научил грамотно распоряжаться своим наследием. Он рассчитывал, что выбранный им сын сумеет сохранить и, быть может, увеличить завещанное ему состояние, чтобы передать его главе следующего поколения».

Американские законы и обычаи не предусматривают подобных преференций и не приветствуют таких ограничений на права наследников. Ни в одной другой стране мира состояние нельзя накопить столь быстро, и ни в какой другой стране богатые наследники не встречаются столь редко.

Закат славы Вандербильтов только подкрепил это. Однако те, кто практиковал алчность, — Дюпоны, Пулитцеры и Рокфеллеры — сохраняют высокое положение в обществе и по сей день.

На момент своей смерти, в 1955 г., Калуст Саркис Гулбенкян был одним из богатейших людей в мире. Свое состояние он завещал фонду, названному его именем. Деньги должны служить на благо искусства, науки и образования. С. Гулбенкян не родился богатым, но он возжелал стать им. При всей своей филантро-

Грех алчности: *Amazon*

Онлайновые торговцы — одни из самых алчных коммерческих организаций на свете. Они возникли из ничего и хотели как можно быстрее проникнуть на все существующие рынки, на многих из которых доминируют старые, тучные и неповоротливые предприятия. Большинство из них потерпели крах в один из тех редких (к счастью) моментов в истории бизнеса, когда все понимают, что что-то не так, но каким-то образом умудряются оттягивать конец достаточно долго, чтобы образовался спекулятивный «мыльный пузырь». *Amazon*, во всяком случае в данный момент, представляется исключением. Эта компания в самом деле сумела извлечь выгоду из своей алчности.

Amazon возникла в 1995 г. В то время компания торговала книгами, конкурируя с традиционными книжными магазинами. Затем ее взоры обратились на музыкальный бизнес, DVD, видеозаписи и вообще все, что только можно доставить покупателям при помощи обычной почты. Первоначальный успех *Amazon* основывался на скорости: чтобы поживиться на этом беспрецедентно непостоянном рынке, необходимо было проникнуть в «онлайновое» сознание потребителей быстрее всех остальных. Тем не менее *Amazon* зарекомендовала себя как один из самых надежных онлайн-торговцев, добилась от своих клиентов определенной лояльности и перенесла первую волну банкротств электронных компаний.

Это классическая история о переманивании покупателей конкурентов при помощи нового канала распределения, имя которому — алчность.

пической натуре он умел тратить деньги в свое удовольствие. Однажды он решил купить «Rolls-Royce». Когда он выезжал на новой машине из автосалона, случайный прохожий спросил его, что он думает об этой своей покупке. С. Гулбенкян ответил: «Мотор работает как часы, интерьер — от Connolly Hide, а тормоза великолепны настолько, что машина останавливается как вкопанная».

Некоторые из нас по природе везучи.

Некоторые из нас получают свой шанс благодаря образованию.

Некоторые из нас рождаются богатыми.

Если мерить личными достижениями, то все мы рождаемся бедными.

Росс Перо, одно время баллотировавший в президенты США, сколотил состояние на предоставлении услуг в компьютерной сфере с последующими спекуляциями первоначальным капиталом. Свою первую компанию, *Electronic Data Systems*, он в 1984 г. продал корпорации *General Motors* за \$1 млрд. Еще \$700 млн он получил от *GM* за то, чтобы выйти из состава совета директоров и продать часть акций. Однако именно Р. Перо стал первым человеком в истории, заработавшим и потерявшим \$1 млн менее чем за два года. В период с 1968 по 1970 г. стоимость акций *EDS* возросла с \$150 млн. до \$1476 млн. В течение следующих трех месяцев цена акции упала с \$4164 до \$33, при этом убыток составил \$1179 млн. На протяжении этих 12 недель Р. Перо терял но \$74 в секунду, без перерывов и выходных.

Как я уже говорил, я не самый политкорретный человек, но я стараюсь им быть. Будучи евреем с шотландскими корнями, я не считаю шутки по поводу личных качеств человека, обусловленных его происхождением, ни умными, ни смешными. Посему оставим скупых шотландцев и скарденых евреев в покое.

Поговорим о норвежцах. Один из них, назовем его Джоном Колдбергом, скуп настолько, что отказывается даже от услуг мойщиков окон. Вместо того чтобы раскошелиться на несколько фунтов и без лишних усилий наполнить свой дом ярким солнечным светом, он берет лестницу — не в магазине, естественно, купленную, а одолженную у соседа — и моет окна сам. На самом верху, пока Дж. Колдберг смывает пятна с окна спальни, у него из кармана выпадает монета в пятьдесят пенсов. Он успевает закончить работу и спуститься вниз, где монета падает ему на голову. Вечером вернувшийся домой сын гордо сообщает, что сэкономил сорок пенсов, потому что бежал впереди автобуса. Отец ругает его: надо было бежать впереди такси и сэкономить пятерку.

Подобные бородатые анекдоты рождаются из зависти. Умением зарабатывать деньги и не проматывать их надо восхищаться. Способность сохранить деньги влечет за собой способность заработать еще больше денег.

Святой или грешник?

Элизабет Рэндолф Роуч, 47 лет, за три года работы обокрала своего работодателя примерно на \$250 000, однако получила за это лишь условное наказание. И все потому, что судья города Чикаго симпатизировал ее покупательской привычке, которую он назвал «самолечением» от тяжелой депрессии. Э. Роуч потратила украденные деньги на покупку в Лондоне 70 пар обуви, пряжки для ремня стоимостью \$7000 и прочую одежду и аксессуары, большинство из которых она никогда не носила.

Алчный, жаждущий человек не просто любит свои богатства, но и желает обладать тем, чего пока не имеет. Тем, чем обладают другие.

Для успеха нужны трудолюбие, хорошая идея и вера в себя.
Кроме того, для успеха нужны напористость и амбиции.

Преуспевающие люди вожделеют успеха.

Берни Эклстоун, которому сейчас за семьдесят, — преуспевающий человек. Бывший автогонщик доказал свою состоятельность в большом бизнесе. Это человек, сделавший себя сам: каждый пенс из его состояния (£2,5 млрд) получен благодаря его личным усилиям. Он богаче самой королевы, богаче любого британца. У него одна из самых высоких зарплат среди всех бизнесменов планеты.

Берни Эклстоун, быть может, не самый большой человек (5 футов и 4 дюйма¹), но зато самая большая шишка в «Формуле-1». Ему принадлежит компания *Formula One Holdings*, которая контролирует практически все аспекты автоспорта. Б. Эклстоун платит себе примерно £60-£70 млн в год. Говорят, если акции компании выпустить на биржу — слухи об этом ходят уже несколько лет, — он станет в несколько раз богаче.

Одним из главных активов *Formula One Holdings* является 25-летний контракт с Международной федерацией автоспорта (ФИА), главным органом в этой сфере, на продажу прав на телепередачи. В одном из интервью г-н Эклстоун сказал, что его

¹ 163 см. — Прим. перев.

намерение продать компанию обусловлено страхом перед тем, как бы она не попала в плохие руки после его отставки или смерти. Пока, правда, не похоже, что он собирается отойти от дел. Да и с чего бы?

Б. Экклстоун потратил на создание «Формулы-1» £70 млн и 30 лет жизни. В настоящее время основной пакет акций компании принадлежит его жене, хорватке Славике. Эта 37-летняя блондинка ростом 6 футов 2 дюйма¹, бывшая модель Армани, настоящая секс-бомба, как нельзя лучше подходит для своей должности.

Б. Экклстоун сказал: «Подумать не могу, что моя компания может погибнуть по причине неумелого менеджмента. Если бы ее владельцами были команды, они бы наверняка погубили ее. Они не могут достичь согласия ни в чем, даже при разделе денег. Они думают, что могут управлять бизнесом, а я знаю, что не могут».

Своим богатством Б. Экклстоун обязан главным образом *Foimula One Holdings*, которая контролирует большинство аспектов гонок «Формулы-1» во всем мире. Причем начиналось все как нельзя более традиционно. Б. Экклстоун закончил Woolwich Polytechnic, что в юго-восточной части Лондона, по специальности «химическое машиностроение». Однако просиживание штанов в лаборатории не приносило ему желаемых результатов. В 1950-х гг. юго-восток Лондона был весьма мрачным районом. Одной из немногих процветающих здесь отраслей экономики является торговля подержанными автомобилями. Поэтому Б. Экклстоун стал бизнесменом и добился изрядного успеха в продаже легковых автомобилей и мотоциклов в Бексли, графство Кент. В процессе он познакомился с автомобильными гонками в соседнем Брендс-Хэтч, где в те дни проводился альтернативный «Гран-при» Великобритании. В качестве гонщика Б. Экклстоун тоже добился некоторых успехов, но его надежды на участие в соревнованиях высокого уровня оборвала авария. Однако он так жаждал побед, которых добивались другие гонщики и команды,

¹188 см. — Прим. перев.

что выкупил нерентабельную гоночную трассу в Брэбхэме. Впоследствии эта трасса стала лучшей в Британии. Здесь же мир узнал лучшего гонщика, Нельсона Пике. А алчный Берни Экклстоун продолжал приобретать, возвращать и защищать свои активы.

На одном «Гран-при» Монте-Карло его гонщик показал лучшее время в квалификации и уехал в боксы, полагая, что опередить его вряд ли удастся, так что поул-позишн обеспечен. И действительно, он показал очень хорошие секунды, но и времени квалификации еще оставалось очень много. Б. Экклстоун не мог просто сидеть и ждать, он хотел быть уверен на все сто. Поэтому он приказал заправить машину Н. Пике всеми полагающимися жидкостями — маслом, водой, тормозной жидкостью, и даже не заправить, а перезаправить — выше положенных уровней, чтобы в момент, когда высокооборотный 1100-сильный турбомотор

Грех алчности: *PWC*

Под этой невразумительной аббревиатурой скрывается жадная *PricewaterhouseCoopers*, помесь компаний *Price Waterhouse* и *Coopers and Lybrand*. Однако жадность этой группы олицетворена не слиянием двух гигантских бухгалтерских фирм в одну, самую большую в мире. Она заключена в ненасытном стремлении внедрить профессиональные услуги во все созвездия делового небосвода, в погоне за представлением «законченных решений».

PWC — не единственная алчная бухгалтерская фирма. В принципе, эта характеристика относится ко всем компаниям этого рода. Просто *PWC* самая большая, и поэтому ей достаются все «лавры». Результаты деятельности *PWC* за 2000 г. показывают, насколько глубоко она проникла на новые для себя рынки: традиционная бухгалтерская и аудиторская деятельность составила всего около 40% выручки.

PWC превратилась в диверсифицированный конгломерат, фигурирующий повсюду, от Тбилиси до Мехико-Сити и дальше. Ее девиз — междисциплинарная практика. От ее внимания не ускользает ни один новый вид бизнеса, ни одна новая услуга. Все начинается с проведения банального аудита, а заканчивается полномасштабным реформированием компании-клиента. Зачем оставлять доходы от консалтинга какой-то *McKinsey*, когда можно заниматься консультированием самой, немножко расширив стержневые компетенции? Нет такой профессиональной услуги, которую не возжелала бы «большая пятерка».

Согрешить и победить

выйдет на рабочую мощность, все это добро вытекло на трассу. После этого Н. Пике был отправлен наматывать еще несколько кругов. В результате он обильно подмочил и смазал как раз те участки трассы, где остальным гонщикам приходилось резко тормозить и поворачивать, чтобы побить его время. Разумеется, на скользкой поверхности ни один из них не смог даже близко приблизиться к времени Н. Пике, что гарантировало ему первое место на старте.

Б. Экклстоун пользуется всеми благами, полагающимися преуспевающему руководителю: у него есть дома на Корсике, лыжный курорт в Альпах и вилла на Французской Ривьере. Алчный грешник, он предпринимает экстраординарные шаги для сохранения всего этого.

Знания — один из самых главных активов, какие только может иметь человек.

Алчность — это умение накапливать активы.

Большинство людей забывают 80% полученной информации в течение следующих 24 часов.

Одним из обещаний британской Лейбористской партии перед всеобщими выборами 1997 г. была поддержка запрета на рекламу табачных изделий на болидах «Формулы-1». Для большинства гоночных команд основным источником дохода служат именно табачные гиганты. Б. Экклстоун сделал лейбористам подарок в виде £1 млн.

Разумеется, никакой необходимости запрещать табачную рекламу в «Формуле-1» нет, все равно она ни на кого не действует. Это не мои предположения, это информация от производителей табачных изделий. Поэтому они и тратят от \$100 до \$200 и более в год, чтобы разукрасить машины, как сигаретные пачки. Не для того, чтобы продать больше сигарет. Понимаете? Вот и я не понимал. Табачные компании знают, что такое алчность. А еще они любят защищать свои рынки сбыта.

Подом для введения запрета стала директива Европейского Сообщества, предлагавшая запретить рекламу сигарет во всех

Грех алчности: *McDonalds*

Сейчас не лучшее время делать бизнес на говядине. В Европе спрос на черное мясо в последние годы резко упал. Бесконечная череда запугиваний сделала свое дело. Сначала коровье бешенство, потом ящур, потом кишечная палочка *E.coli*. Ничто из этого не способствовало популярности говядины, а, наоборот, сформировало тенденцию к отказу от темного мяса.

Поэтому неудивительно, что компания *McDonalds*, крупнейший в мире торговец гамбургерами, резко возжелала завладеть некоторыми своими конкурентами, а именно поставщиками полезных для здоровья продуктов питания. Она признала необходимость изменений и решила отобрать клиентуру у других, не ограничиваясь одним фритюром.

Первым шагом стала диверсификация собственного меню: в нем появилось много продуктов, не имеющих в своем составе говядины. Первыми ласточками стали «Chicken McNuggets» и «Filet-o-Fish», вслед за ними последовали продукты из свинины и даже «McChicken Keema Naan».

Но и это еще не все. «Золотые арки» по-прежнему не добавляют аппетита противникам пресловутого фаст-фуда. Поэтому *McDonalds* в своей алчности пошла на более радикальную меру. Для начала была приобретена сеть кофеен *Aroma: McDonalds* решила урвать свой кусок «кофейного пирога». А затем состоялась еще более драматичная покупка: *McDonalds* приобрела часть акций продавца нарочито полезных сэндвичей *Pret a Manger*. В США компания также сделала инвестиции в сети *Chipotle Mexican Grill* и *Donates Pizza*.

Руководство *McDonalds* считает, что лучший способ выхода на чужой рынок — покупка оного.

Б. Экклстоун отправился на Даунинг-стрит и объяснил, какие вопиющие последствия для британской промышленности будет иметь запрет рекламы сигарет.

видах спорта. Для «Формулы-1» это стало бы значительным финансовым ударом. На повестке дня даже стоял вопрос о переносе всех европейских гран-при в страны Дальнего Востока, готовые принять «Формулу» и, якобы совершенно случайно, не вмешивающиеся в табачные потребности своих граждан.

Б. Экклстоун отправился на Даунинг-стрит и объяснил, какие вопиющие последствия для британской промышленности будет иметь запрет рекламы сигарет.

Как вспоминает один присутствовавший на той встрече чиновник, г-н Эклстоун «приложил большие усилия к развитию телевидения». В частности, он сказал, что «грядут цифровые технологии» и что если «Формула-1» уйдет, то «вместе с ней уйдет и телевидение».

Упоминал ли Б. Эклстоун, что помимо «Формулы-1» ему принадлежат все права на телетрансляции, остается неизвестным.

Когда сведения о «подарке» от Б. Эклстоуна просочились в прессу, деньги тут же вернули. Не надо быть великим теоретиком конспирации, чтобы догадаться, что он сам же и организовал утечку информации. Впрочем, ни казна, ни репутация Б. Эклстоуна от этого нисколько не пострадали.

Руководство гоночной трассы в Сильверстоуне, где традиционно проводится британский «Гран-при» «Формулы-1», медлило с реконструкцией. Тогда Б. Эклстоун перенес гонку сезона 2000 г.: вместо традиционного летнего уик-энда старт был назначен на начало весны. Неизбежные британские ливни превратили автомобильные парковки в настоящее болото, тысячи фанатов не смогли попасть на трассу, а Б. Эклстоун четко дал понять свои намерения. Ему нужно было защитить свои активы, а Сильверстоун ему в этом не помогал.

Б. Эклстоун не ограничивает себя в материальных желаниях. По окончании колледжа у него был диплом, но не было денег, поэтому он начал торговать автомобилями. Из этого бизнеса он ушел в автогонки. К ним он тоже относился как к бизнесу, а не как к спорту, коим они и были до его прихода. Сиденье гонщика он сменил на кресло владельца, а от владения командой перешел к обладанию всем бизнесом, который он теперь называет спортом.

Алчность заключается в незнании пределов собственных желаний.

Один из наиболее титулованных гонщиков Б. Эклстоуна, бразилец Н. Пике, летел как-то из Монте-Карло, где у него был

дом, в Лондон. Как всегда, когда на борту самолета оказывается известная личность, авиакомпания устраивает по этому поводу небольшую шумиху, показывая тем самым свою популярность другим пассажирам и купаясь в лучах чужой славы. Так вот, Н. Пике пригласили посетить кабину пилотов. Как и у большинства гонщиков «Формулы-1», у него был личный воздушный транспорт, которым он сам же и управлял. Болтая с пилотами о том о сем, Н. Пике упомянул, что совсем недавно приобрел новенький вертолет «Bell Jet Ranger» и теперь перемещается на нем по Монако и Лазурному берегу. «Где же вы сажаете свой вертолет в Монте-Карло?» — поинтересовался недоверчивый пилот. «На моей яхте, где же еще», — ответил бразилец, трехкратный чемпион мира.

Молодых, целеустремленных гонщиков учили, как отрацивать чудовищно старомодные усы, подрезать елочки и вызывать у людей жалость.

Найджел Мэнселл, уроженец города Бирмингема, добился титула чемпиона мира в классе «Формула-1» лишь однажды. После этого знаменательного события он перебрался на остров Мэн, построил там небольшой домик с верандой, окружил его живой изгородью из елей, а также удовольствия ради заделался констеблем для специальных поручений. Закончив карьеру гонщика, он основал автоспортивную школу собственного имени, где молодых и целеустремленных гонщиков учили, как отрацивать чудовищно старомодные усы, подрезать елочки и вызывать у людей жалость.

В заключение расскажу вам историю об одном пожилом джентльмене лет восьмидесяти. Приблизительно в 1996 г. он прибыл в Лондон из Восточной Европы. Судя по его внешнему виду, объединение европейского рынка определенно пошло ему на пользу. Джентльмен был хорошо одет, носил немного со вкусом подобранной бижутерии и был исключительно хорошо ухожен. Однако он был, бесспорно, очень стар. Не успев прибыть на Уэст-Энд, он тут же отправился в первоклассный публичный дом на Шеперд-Маркет. Что нужно восьмидесятилетнему человеку

Согрешить и победить

в публичном доме? Разве что возможность повстречать лорда Арчера, да и то вряд ли, слишком уж хорошее он выбрал заведение.

При виде пожилого посетителя лицо открывшей двери мадам отразило легкое удивление. Гость сказал: «Я хотел бы повидать Мэри». Мадам объяснила, что Мэри — ее самая молодая, самая стройная и самая дорогая девушка и что один сеанс с ней стоит £1000.

«Идет», — сказал посетитель.

На следующий день повторилась та же история. Пожилой джентльмен снова попросил Мэри, мадам опять объяснила про цену в £1000 и предложила другую девушку, постарше и поделшевле. Нет, нужна именно Мэри. В конце дня мадам вызвала к себе Мэри для беседы. Они пришли к выводу, что пожилой джентльмен, должно быть, очень богат, раз может позволить себе тратить штуку в день на то, что длится минуты две, не больше.

На третий день посетитель снова явился в публичный дом. Все повторяется, но на сей раз Мэри не может скрыть своего любопытства.

«Вы, наверно, очень богаты?» — спрашивает она.

«О да, — отвечает посетитель, — моя компания занимается импортно-экспортными операциями и за последние несколько лет неплохо на этом заработала».

«У вас интересный акцент, — говорит Мэри, — откуда вы?»

«Из Будапешта», — говорит посетитель.

«Из Будапешта? — переспрашивает Мэри. — У меня сестра в Будапеште. Она занимается тем же, чем и я. Вы ее не знаете?»

«Конечно, знаю, — говорит пожилой джентльмен, — она просила передать вам три тысячи фунтов».

Некоторых вещей не бывает слишком много.

Десять заповедей по совершению греха алчности

1. Не возжелай быка ближнего своего

Именно не возжелай. Тебе не нужен бык. Однако возжелай радостно жену ближнего своего, его слугу, служанку, машину, аудиосистему, няню его ребенка и вообще все, что имеет смысл иметь. Это нормально. Ваш ближний хочет, чтобы вы возжелали все это. Это называется конкуренцией, а конкуренция — это хорошо. Если не можете завладеть его имуществом напрямую, тогда добудьте себе что-нибудь получше. Когда в 1960-х гг. руководство *Ford* решило улучшить свой имидж и прикупить компанию *Ferrari*, чтобы побеждать на автомобильных чемпионатах, хозяин *Ferrari* отказался продать свою фирму, но фордовцы не успокоились. Они приобрели «Lola Mk 6» — машину, которая потенциально ни в чем не уступала «Ferrari», усовершенствовали ее и на очередной гонке в Ле-Мане одержали победу над итальянцами. Компания же *Ferrari* оказалась на грани финансового кризиса и вынуждена была уйти под крыло концерна *Fiat*, у которого с тех пор и до конца 1990-х гг. было всего два коротких периода успеха. Видя, как команда *Benetton* побеждает всех и вся, *Fiat* возжелал ее гонщика и технического директора и купил обоих. После чего сам стал побеждать на чемпионатах мира.

2. Возжелай бизнес ближнего своего

Несколько лет назад один мой хороший друг занимался бизнесом, в котором было всего два основных поставщика. Он и его конкурент делили рынок примерно поровну. Будучи человеком алчным, мой приятель, естественно, захотел поживиться за счет соперника. Больше всего ему хотелось заполучить одного крупного клиента, составлявшего целых 10% потребности рынка. Однако пробиться к нему было невозможно. Мой друг звонил, однажды даже провел ланч вместе с этим клиентом. Его всегда хорошо принимали, но о смене поставщика не могло быть и речи. Приятель мой собирался уже оставить это безнадежное дело, и тут

Согрешить и победить

на рынке появилось второе поколение автоответчиков. Он приобрел себе такой аппарат и вместе с ним получил небольшое, помещающееся в кармане устройство, генерирующее тональные сигналы. Позвонив на свой автоответчик и приложив это устройство к телефонной трубке, можно дать аппарату команду на воспроизведение принятых сообщений.

Перед следующим раундом переговоров мой друг приобрел «Stylophone». (Молодым читателям я напомним, что «Стилофоном» назывался дешевый ручной музыкальный орган. Он мог издавать звуки разной тональности.) Подобрал время, когда конкурент удаляется на ланч — он любил кушать долго, — мой друг поместил «орган» рядом с телефонной трубкой и «играл» на клавиатуре до тех пор, пока автоответчик на том конце провода не подал сигнал перехода в режим воспроизведения. И тут он узнал все, что хотел знать.

3. Не возжелай жену ближнего своего так, чтобы об этом узнали

Прослушав сообщения на автоответчике конкурента, мой незадачливый друг узнал, что тот проворачивает темные делишки с женой того клиента и его партнером по бизнесу. Партнер сообщал конкуренту информацию о ценах в их внутренних сделках, так что тот всегда мог сделать более выгодное предложение.

Остальное было делом техники: надо было только записать одно из таких сообщений, а потом передать его на автоответчик клиента. Что было дальше, вы и сами догадаетесь, добавлю только, что в конечном итоге конкурент моего друга потерял не только 10% рынка, но и всякую возможность вернуть себе утраченный бизнес.

4. Всем, что можно возжелать, надо уметь распоряжаться

Никогда ничего не отдавайте задаром. Большинство добившихся настоящего успеха бизнесменов не дают интервью, а даже если и дают, ничего не рассказывают. В процессе работы над этой кни-

той я беседовал с высшими руководителями таких компаний, как *Royal Bank of Scotland*, *Direct Line*, *First Direct*, *Channel 4* и *Virgin*. Все они оказались приятными людьми. Умными, спокойными, довольными, уверенными. Все они выделили мне время после обеда, но всякий раз у меня оставалось чувство, что я не узнал ничего нового.

В следующий раз, когда по телевидению или радио будут передавать интервью руководителя какой-нибудь компании, слушайте внимательно. Будет много болтовни, но вы все же постарайтесь вслушаться. Что вам говорят на самом деле? Что вы узнали? Вероятнее всего, ничего путного. Если вы что-то знаете, никому об этом не говорите. Это слишком ценная информация. Не оставляйте важные сведения на автоответчике, если их может узнать кто-то другой.

Бесплатно информацию сообщают только те люди, кто не знает, как ею воспользоваться. Имущество, которое можно возжелать, задаром отдают только те, кто не умеет им распоряжаться.

5. То, чего вожделеете вы, вожделеют и другие

В 1960-х гг. в Британии имел место недолгий, но резкий всплеск деловой активности. В то время многие люди несказанно разбогатели на музыкальном бизнесе. Во многом этому способствовали средства массовой коммуникации. Благодаря телевидению, радио и журналам люди могли видеть то, чего никогда не видели раньше, и начинали желать этого.

Один человек, явно грешивший ради победы, осознал, что алчные чувства испытывает не только он, но и многие другие. Однако он не был поп-певцом, не умел играть на гитаре и не знал, как пишутся золотые альбомы. Это сегодня подобные таланты (вернее, их отсутствие) могут гарантировать любой мальчишковой/девчачьей группе первое место в чартах, но не в 1960-х гг. К счастью для нашего предпринимателя, он знал людей, способных выступить со сцены. Знал не то чтобы лично, но такие мелочи его не смущали. Ему нравился их образ жизни, другим людям нравился их образ жизни, и он извлек из этого желания чистую

прибыль. На которую и живет по сей день, хотя с тех пор прошло уже около 35 лет.

6. Возжелай информацию ближнего своего

Человек, о котором я рассказываю, отправился на концерт Rolling Stones в одном из дэнсинг-холлов южного Лондона. Он заплатил за вход десять шиллингов и оказался в битком набитом зале. Слышать выступающих у него худо-бедно получалось, но вот видеть — увы. Пробравшись к двери, он пожаловался менеджеру на то, что не видит «Роллингов».

«Неудивительно, — сказал менеджер, — они еще не приехали. И не знаю, приедут ли вообще».

«А что случилось? У них машина сломалась?»

«Понятия не имею, — ответил менеджер. — Я их не приглашал».

На сцене выступала «разогревающая» группа. Позже администрация клуба принесла свои извинения за то, что «Роллинги» не смогут приехать, и вернула половину стоимости входного билета всем, кто был в состоянии пожаловаться: сверхдорогой бар опустошили до капли.

7. Желанная информация ближнего твоего — твоя информация

На следующей неделе — дело было в начале февраля 1966 г. — в «Melody Maker» появилось объявление следующего содержания:

30 октября

концерт группы Rolling Stones

на стадионе Уэмбли.

Цена билета 25 шиллингов.

Оплата почтовым переводом по адресу...

Если вы еще не поняли, кто разместил это объявление, значит, вы читали невнимательно. Вы не возжелали всей этой информации.

Наш предприниматель получил более полумиллиона почтовых переводов по 25 шиллингов каждый. Это свыше £625 000

по ценам 1966 г., когда новый автомобиль стоил £600, а таунхауз с тремя спальнями можно было приобрести за £3000. Это были серьезные деньги. Конечно, их пришлось вернуть после того, как в начале октября появилось второе объявление, сообщающее об отмене концерта, проводить который никто и не планировал.

8. Возжелай, даже если желаемое придется вернуть

Несмотря на то что по закону все полученные от участников деньги необходимо было вернуть, одни только набежавшие на £625 000 проценты составили £20 000. Этих денег хватало на новый дом, новую машину и еще на много чего, что сопутствует жизни поп-звезды. Одна тысяча тех денег, положенная на счет даже под самый низкий процент, сегодня «выросла» бы до £1 млн с гаком.

9. Возжелай дом ближнего своего

ИЛИ не дом, а фабрику, магазин, компанию. Что бы то ни было, стоит посмотреть на это алчным взором. Один домовладелец жил в доме, представляющем собой разделенное надвое строение, когда-то бывшее единым. У него появилось желание выкупить вторую половину и восстановить былое величие дома времен королей Георгов. По счастливой случайности — в тот момент на рынке недвижимости царил полная неразбериха — один большой, престижный дом стоил дороже двух маленьких. На дом претендовали и другие покупатели, и у них были деньги. У простого, но амбициозного домовладельца их не было, как не было и достаточного дохода, чтобы получить ссуду.

Наш домовладелец не стал сообщать ближнему своему о намерении приобрести его дом — это сделало бы его особым покупателем. Он сделал кое-что другое: пустил слухок, что дома их типа вскоре резко упадут в цене. Сосед захотел побыстрее продать свое недвижимое имущество и дал объявление о продаже дома за £100 000. Первый пришедший посмотреть дом покупатель предложил £95 000, второй дал не более £85 000, третий —

Согрешить и победить

£77 000 и т. д. Поняв, что обвал рынка начался, продавец обратился к первому покупателю, но тот давал уже не более £75 000. Дабы выручить соседа, наш дружелюбный домовладелец предложил за его половину дома £80 000, и тот, не раздумывая, согласился. Надо добавить, что все предыдущие предложения поступали от друзей героя нашего рассказа.

10. АЛЧНОСТЬ препятствует самодовольству

Один нью-йоркский таксист сказал: «Я вижу больше происходящих вокруг событий, потому что мне не надо искать место для парковки. Мне не надо останавливаться и выходить из машины. Я просто езжу и смотрю по сторонам».

Грех алчности не дает вам останавливаться. Благодаря ему вы постоянно находитесь в движении, постоянно смотрите по сторонам.

Упражнение на развитие алчности

Мы уже говорили о чувствах и состояниях души и о том, как они могут повлиять на наше поведение и результаты. Под всем этим есть еще один уровень. Чтобы уметь извлекать выгоду из алчности, его надо знать. Этот уровень — убеждения.

Убеждения — это правила, по которым мы — каждый из нас — живем. Не стану утомлять вас рассуждениями на тему, что такое хорошо и что такое плохо. Меня интересует только то, какие убеждения полезны, а какие, наоборот, оказывают сдерживающее воздействие. Сдерживающие убеждения — это убеждения, препятствующие получению желаемого, отвращающие от достижения целей и от получения удовольствия от жизни.

Как распознать сдерживающее убеждение? Для начала обращайтесь внимание на все свои фразы, начинающиеся со слов: «Я не могу/не умею».

«Я не умею танцевать».

«Я не умею продавать».

«Я не могу себе этого представить».

«Я не могу спросить начальника об этом».

«Я не могу».

Порой фраза: «Я не» на самом деле означает: «Я есть», например: «Я плохо веду переговоры», «У меня плохо с устным счетом».

Потратьте пару минут, чтобы выписать свои «я не могу/не умею».

Теперь посмотрите на получившийся список и спросите самого себя: так ли это на самом деле? Действительно ли вы не можете, не умеете? Неужели в самом деле не существует никакого, абсолютно никакого способа сделать что-либо из этого списка? Неужели можно ставить точку? Ставить крест?

Сомневаюсь в этом. В 99 случаях из 100 «я не могу» означает просто «я не хочу; я уверен, что ничего не получится». Убеждения — мощные факторы, мы ими живем, ими дышим. Но откуда они берутся? Убеждения возникают из прошлого опыта, из того, что мы узнаем от родителей, от преподавателей, из достигнутых

Согрешить и победить

нами результатов, из сообщений в прессе. Убеждения вызывают уютное чувство уверенности в том, как устроен мир. Как правило, мы сопротивляемся самой мысли о том, что эта уверенность может оказаться ложной.

Если вы хотите быть человеком алчным, стремиться обрести и преуспеть, ваши «не могу» станут для вас помехой. Что самое страшное, эти убеждения часто существуют на подсознательном уровне. На одном из наших семинаров присутствовала женщина, желавшая стать лучшим продавцом в своей фирме. Она тратила свое время и посещала наши собрания, но никак не могла избавиться от чувства дискомфорта, которое испытывала при каждом звонке с предложением о продаже. Она не представляла, откуда возникало это чувство. Спустя какое-то время нам удалось вскрыть проблему. С ранних лет ее учили «не разговаривать с незнакомыми людьми, потому что незнакомцы могут быть опасны».

Данное убеждение было полезно 15 лет назад, когда она носила косички и ходила в школу. Сейчас же оно мешало ее алчному желанию добиться успеха. Помните, в главе о чревоугодии мы говорили, как концентрация внимания на объекте повышает осведомленность о нем? Там приводился пример человека, решившего сменить жилье, который вдруг начинает повсюду замечать таблички «Продается». Этот процесс актуален и в данном случае. Стоит настроиться на выявление сдерживающих убеждений, как начинаешь понимать, что их у тебя ох как много, начинаешь видеть даже те из них, что существуют в подсознании.

Вы можете прийти к выводу, что уже само обнаружение сдерживающих убеждений помогает от них избавиться. Однако реакция может быть и такой:

«Это стыд и позор, но, по правде говоря, я действительно не умею танцевать».

В таком случае попытайтесь понять, откуда взялось это убеждение. Вам это сказал учитель танцев? Или вы опростоволосились на первой школьной дискотеке? Или ваш папа плохо танцует? (Они все плохо танцуют, уж поверьте мне.) Может оказаться, что причины вашего убеждения не так уж и вески.

Помните упражнение, где надо представить, будто кусаешь лимон? Мы тогда сказали, что мозг не отличает истинное от воображаемого. Так вот, все очень просто. Стоит достаточно живо представить себя замечательным танцором, и можно считать, что большой шаг к обучению искусству танца сделан.

Не верите? Тогда попробуем развить мысль насчет воображения. Составьте список «не могу», сдерживающих общество в целом. Нет-нет, я не призываю вас соединять ладони и принимать умиротворенную позу. Позвольте мне привести один показательный пример.

Во времена Роджера Баннистера медицина была убеждена, что пробежать милю менее чем за четыре минуты невозможно. Считалось, что это приведет к закипанию крови и разрыву сердца. Сегодня, после деяний некоего Гарольда Шипмэна¹, мы стали меньше доверять врачам, а тогда, в 1950-х гг., слово доктора для всех остальных было законом. Вы бы решились пробежать милю менее чем за четыре минуты, будучи убежденным в таком исходе?

Каким же образом Р. Баннистеру удалось набраться мужества и бросить вызов этому убеждению? Во-первых, он сам был, что называется, человеком от медицины. Это позволяло ему усомниться в некоторых ее «достоинствах». Во-вторых, он был одним из ранних сторонников «повторения в уме», т. е. он намеренно воображал, что подвиг уже совершен, и это облегчало его совершение в реальности. Позже Р. Баннистер говорил, что до того, как побить рекорд, он тысячи раз проигрывал в уме эту сцену.

Что интересно, стоило Р. Баннистеру установить новый рекорд, как всеобщие убеждения тут же изменились. Невозможное стало возможным. В течение года четырехминутный барьер преодолело множество других спортсменов.

Зависть мешает довольствоваться вторым местом. Алчность мешает довольствоваться лучшим. Не позволяйте своим «не могу» и даже общественным «нельзя» стоять у вас на пути.

¹ Британский доктор, убивший 15 пациентов, введя им смертельную дозу героина. — *Прим. перев.*

Леность

Праздность — удел слабых духом.

Лорд Стэнхоуп, четвертый граф Честерфилдский

Единственное, что мне было нужно, это свободный вечер, чтобы пойти на похороны матери.

Джим Скрэгг, слуга лорда Стэнхоупа

На бытовом языке под леностью принято понимать нежелание работать или напрягаться. Отсюда понятно, почему церковь с такой охотой включает ее в список семи смертных грехов. В былые времена, когда церковь верховодила всей Западной Европой, духовенству было крайне необходимо, чтобы прихожане трудились не разгибая спины, все то время, что отвел им Господь, щедрый и всемогущий, и платили налоги, а также возводили богоугодные заведения. В свою очередь, эти массивные сооружения, на строительство которых порой уходили сотни лет, использовались для наведения ужаса на тружеников с целью поддержания их в рабском и платежеспособном состоянии.

В современном понимании простая праздность представляется относительно безвредной. Всем нам периодически требуются выходные «для подзарядки», все мы любим поваляться в постели с газетой и утренним чаем с тостом и мармеладом. Даже самый рьяный сторонник Библии определенно не воспринимает это как сатанинский грех. Прогулки без видимой цели, разглядывание витрин, посиделки в барах с друзьями — неужели это дорога в ад? Если верить религиозным лидерам, то да: эта дорога ведет если не напрямую в преисподнюю, то уж точно на Ад-аве-

ню. Этика труда, как столетиями внушает нам церковь, базируется не просто на всеобщем труде, но и на работе на виду у других. Со временем все смешалось, и теперь во главу угла ставится именно видимость труда. Приносит ли этот труд сколько-нибудь ощутимую пользу, стало совершенно не важно.

Многие ли работодатели требуют, чтобы сотрудники являлись на свои рабочие места строго в назначенное время? Да большинство. Почему? Чтобы извлечь из рабочего времени максимальную выгоду? Нет. Все дело в том, что нахождение на работе до сих пор путают с собственно работой. А возникает эта путаница оттого, что леность считается грехом.

Вы живете, чтобы работать, или работаете, чтобы жить?

**Человек преуспевающий, понимающий силу лености,
делает то и другое.**

Страшные последствия случайных проявлений простой, приятной праздности нужно было преувеличивать по той причине, что массам это состояние могло прийти по душе. Если бы праздность пришлась людям по душе, они захотели бы получать больше денег за меньший объем работы, а меньший объем работы означает, что на работе можно проводить меньше времени, а это, в свою очередь, означает, что для получения тех же результатов надо платить больше большему числу людей. В сущности, именно создание греха из лености и привело к формированию тред-юнионов. Не будь греха лености, не было бы ни Трудового союза, ни Всеобщей забастовки, ни Артура Скаржилла¹.

Ладно, одного можно вычеркнуть, но два из трех — тоже неплохой процент попадания.

Боясь, как бы люди труда не увлеклись свободным времяпрепровождением, церковь придумала новое определение праздности как состояния уныния, ведущего к притуплению разума, чувств и духа. Праздность представляется как опасная медли-

¹ Руководитель Национального профсоюза горняков Великобритании, лейборист. — *Прим. перев.*

тельность, отравляющая и убивающая волю. И это при том, что на протяжении веков единственной целью самой церкви было отравление и подавление воли каждого крестьянина от Ландс-Энда до Константинополя. Праздность изображалась как упадок духа, малодушие, отсутствие стремления к чему бы то ни было. В понятие праздности церковь даже включала терпимость: это было особенно кстати при низведении враждебных религиозных конфессий.

В 1290 г. уроженец Лондона не понял бы почти ничего из речи коренного жителя Норфолка.

На протяжении 350 лет, начиная с 1290 г. и вплоть до того времени, когда Оливер Кромвель разгромил короля в гражданской войне, в Англии люди иудейской веры были вне закона. Почему? Потому что евреи не были христианами? Теоретически, да. На самом же деле вина иудеев заключалась не только в их нехристианской вере, но и в том, что они в целом оказываются более удачливыми торговцами, ремесленниками и т. д. Более того, как нехристиане, иудеи не платили податей государственной церкви. Духовенство, недолго думая, придумало грех лениности. До конца XIII в. население Англии в целом весьма толерантно относилось к «иноземцам». В то время «иноземцем» могли посчитать любого, кто родился за несколько миль от вас. В 1290 г. уроженец Лондона не понял бы почти ничего из речи коренного жителя Норфолка. Любой, кому в последнее время доводилось отдыхать в Бродс¹, согласится, что это могло быть правдой.

До тех пор пока церковь не решила, что быть терпимым — значит быть праздным, а быть праздным — значит быть ленивым, никто не считал, что евреев надо содержать в гетто, притеснять или, как поступили чересчур увлекшиеся жители Йорка, сжигать заживо. Дабы не совершить грех лениности, необходимо было что-то делать. Это представление сохраняется и по сей

¹ Национальный парк в графствах Норфолк и Суффолк. — *Прим. перев.*

день. Во времена наполеоновских войн французские корабли нередко разбивались о скалистые берега Англии. При этом большинство французов погибало, так как матросам запрещалось учиться плавать. Если бы они умели плавать, они могли бы покинуть судно в самый разгар тяжелой битвы, а этого допустить нельзя, не так ли? Позже, во время Первой мировой войны, пилотам не выдавали парашютов, чтобы они не покидали горящие самолеты, а пытались приземлиться, чтобы технику можно было починить и снова отправить в бой.

Как это ни печально, такая слепая нетерпимость существует и в современные, «цивилизованные» времена, хотя корнями напрямую уходит в учения церкви о страшных последствиях греха лености.

Теперь, когда вы дочитали эту книгу почти до конца, я хочу сделать одно признание. Я испытываю необычайно сильное недоверие к религии. Я не из тех, кто чтит нормы и правила, мне не нравится, когда мне говорят, что мне делать, а еще я во всем сомневаюсь.

Почему наклеенная вверх ногами почтовая марка считается государственной изменой и карается смертной казнью?

Если честно, я не принимаю не только религиозные нормы, но и многие законы своей страны. Почему лорду Арчеру позволено пасти свой скот на общественных землях, а мне нет? Почему мальчикам младше десяти лет не дозволено видеть обнаженных манекенщиц? Почему мужчинам разрешается публично мочиться, если это делается на заднее колесо своего автомобиля, а правая рука при этом лежит на кузове? Почему наклеенная вверх ногами почтовая марка считается государственной изменой и карается смертной казнью?

Почему воскресенье — единственный выходной на неделе?

Оспорить первые шесть смертных грехов мне не составило большого труда. Я протестую против того, чтобы церковь указы-

Святой или грешник?

Немецкий профессор Питер Акст активно рекомендует леность в качестве рецепта здоровой и долгой жизни. Тевтонский ученый является соавтором отчета об исследовании, озаглавленного как «On the Joy of Laziness» («О радости лени»), в котором он пишет: «Люди, предпочитающие бездельно лежать в гамаке вместо того, чтобы бежать марафон, имеют больше шансов прожить долгую жизнь». В чем, конечно же, никто никогда и не сомневался.

вала мне, что считать достаточным, как относиться к самому себе и как управлять своим гневом. Леность, с другой стороны, представляется мне более сложным грехом. Все мы ассоциируем успех с тяжелой, упорной работой. Определенно, ничто не дается просто так. Как нас учат, что мы посеем, то и пожнем. Боюсь, эти правила верны. Если не считать победителей лотерей, королевской семьи и Анны-Николь Смит, все мы должны работать не покладая рук, если вождедем денег. Однако напряженная работа и грех лености не являются взаимоисключающими понятиями.

Существует теория, известная как «Принцип 20/80». Согласно этой теории, 20% клиентов компании приносят ей 80% прибыли; 20% рабочей силы обеспечивают 80% товарооборота. 20% усилий, прикладываемых в течение рабочего дня, приносят 80% результатов. Остальная часть времени, надо полагать, тратится впустую. Помню, мое первое рабочее место находилось в большом офисном здании, где всеобщим девизом было: «Не смотреть в окно до обеда». Иначе что бы вы делали после обеда? Однажды на открытие нового крыла нашего здания прибыл кто-то из мелких членов королевской семьи. Кажется, это был герцог Сидкапский, впрочем, это не существенно. Он спросил: «Сколько людей здесь работают?» Ответом был отчетливый шепот собравшихся сотрудников: «Примерно половина из нас».

В бизнесе избежание лености и негативные последствия этого избежания могут принимать разные формы. Если вы выполняете несложную работу, отнимающую три часа в день, но обязаны находиться на рабочем месте все восемь часов, то, скорее всего,

не будете особо напрягаться, даже когда действительно работаете. Это приводит к так называемому «синдрому пиджака», когда молодые менеджеры держат в офисе запасной пиджак, который они вешают на спинку рабочего кресла, создавая видимость присутствия на работе, а сами «исчезают».

Я не хочу сказать, что грехи — это путь к успеху. Лениности, как и другим шести прегрешениям, отводится свое время и место.

Некоторые спрашивают: «Зачем откладывать на завтра то, что можно сделать сегодня?»

Очевидно, сегодня им больше нечем заняться.

Менеджеры, воспитанные на «рабочей» этике, основанной на лозунге: «Больше времени — меньше лени», зачастую не видят неэффективность собственной организации. Когда я работал в другом офисе в том же здании, рядом с моим столом располагалось место бухгалтера. Работа отнимала у него не более половины трудового времени, однако он никогда не сидел без дела. Он постоянно говорил по телефону о налоге на прибыль компаний, о том, можно ли вернуть НДС, уплаченный по материалам, поставленным из других стран ЕС, или рылся в балансах. Не имея большого опыта работы в той организации, я поначалу предполагал, что встретил первого работающего на полную ставку сотрудника. Впрочем, так оно и было. Этот сотрудник был бухгалтером. Но не только бухгалтером компании: у него была собственная бухгалтерская фирма, которой он управлял из своего офиса за счет другой организации, включая ее рабочее время, телефонные переговоры и канцелярские товары. Он уже много лет назад понял, как много у него остается свободного времени, и задался целью создать и поставить на ноги свою фирму, прежде чем уволиться отсюда. Он и уволился, так и не объяснив причины работодателю. Видимо, ему было лень это делать.

Он не только не платил за офис, но и получал деньги за одно лишь сидение в нем.

Есть такой анекдот про начальника, который заметил, что один из его подчиненных откровенно лодырничает. Вызывает он это-

Грех лени: *K-Mart*

Если лень — это бездельничанье в форме упорного продолжения одного и того же дела, тогда история торговой компании *K-Mart* — это история лени. Эта фирма уже более 100 лет зарабатывает хорошие деньги на одном и том же трюке: дешевых товарах. *K-Mart* — один из наиболее выдающихся американских дисконтеров. Это означает, что недостатка в конкурентах она не испытывает.

Свой первый магазин, где все товары стоили пять или десять центов, Себастьян Сперинг Кресге открыл в конце XIX в. В течение следующих 20 лет сеть *Kresge* разрослась до 85 магазинов, но настоящий успех пришел к ней во время Великой депрессии. В 1962 г. в штате Мичиган открылся первый универсам сниженных цен *K-Mart*. Менее чем за 4 года число таких магазинов возросло до 16, и это не считая 750 с лишним магазинов *Kresge*.

С тех пор всякий раз, когда аналитики говорят об утрате основных принципов работы *K-Mart*, фирма возвращается назад, к основам, и подчеркивает свой дисконтерский характер. «Качественные товары по исключительным ценам», — предлагает она. И это работает, что подтверждается более чем столетним опытом.

го подчиненного, назовем его Дэвид, к себе в кабинет для дружественной личной беседы.

«Что случилось, Дэвид? Я знаю вас как добросовестного, прилежного работника, но за последние несколько недель вы совершенно изменились. Вы опаздываете на работу, и это явно сказывается на ваших результатах. Может, я могу вам чем-то помочь?»

Дэвид — один из тех людей, которые могут делать свою работу стоя на голове и тратить на нее не более десяти минут в день. Скрыть этот факт ему весьма затруднительно. У него все симптомы депрессии от скуки, он погряз в лени, но признаться в этом своему боссу он не может. Вместо этого он начинает жаловаться на неустроенную личную жизнь. Дескать, работа мешает ему видеться с женой. Когда они вместе, рядом всегда оказываются дети, так что качественно провести время наедине друг с другом никак не удастся. Начальник предлагает решение.

«Дэвид, — говорит он, — у меня с женой бывает то же самое. Знаете, что я делаю? Я прихожу домой до того, как дети возвра-

щаются из школы. Я приношу жене букет цветов, коробку конфет и бутылку хорошего вина, а она в свою очередь дарит мне долгие и нежные оральные ласки. На следующий день я чувствую себя посвежевшим и полным сил. Может, и вы попробуете? Идите сегодня домой, увидимся завтра».

Дэвид удаляется, а наутро приходит на работу. Начальник приглашает его для повторной беседы. Дэвид сообщает, что сделал в точности то, что ему было велено: купил все необходимое и приятно провел время. А потом добавляет: «Спасибо, шеф. Кстати, мне очень понравились красные занавески в вашей спальне».

Я приношу жене букет цветов, коробку конфет и бутылку хорошего вина, а она в свою очередь дарит мне долгие и нежные оральные ласки.

Даже самым старательным трудоголикам периодически требуются здоровые порции лености. Нам необходимы выходные, чтобы мы могли подзарядить наши умственные и физические «батарейки». Не так давно я повстречал человека, который работает чрезвычайно много и неплохо зарабатывает на жизнь просто потому, что он ленится. Он гордится своей ленью. Он питает отвращение к работе. Да что там, он откровенно ненавидит трудиться. Несколько лет тому назад, поняв, как сильно он терпеть не может работу и сколько энергии он тратит на это нетерпение, он решил направить эту порожденную леностью энергию на доброе дело. В то время он получал фиксированную заработную плату, причем довольно-таки высокую, а также имел значительные льготы. Однако, как и в любой другой организации, сколько бы ты ни работал, дополнительной выгоде от этого есть предел. Наш герой понял, что если вместо того, чтобы ненавидеть напряженную работу, он будет просто напряженно работать, то потратит вдвое меньше времени. Он бросил свою работу, и теперь шесть месяцев в году вкалывает как проклятый, а другие шесть отдыхает. В течение «рабочего» полугодия он трудится настолько интенсивно, что испытывать отвращение ему просто некогда. В течение «выходного» полугодия он получает столько

Святой или грешник?

Уинстон Черчилль каждый день спал после обеда. Альфред Хичкок дремал на приемах. Наполеон спал прямо на поле боя. Но главный приз за лень перед лицом опасности достается мексиканскому генералу Антонио Лопесу де Санта-Ане. Он всегда предавался сиесте, в какой бы ситуации ни оказался. В 1836 г. де Санта-Ану и его подчиненных окружила техасская армия, а он все равно улегся спать в лесу. Техасцы разобрались с мексиканцами в два счета, но Санта-Ана не был найден и сбежал!

удовольствия, что по его окончании может снова браться за работу, зная, что вскоре снова будет нежиться под средиземноморским солнцем. На протяжении целых шести месяцев.

Благодаря перерывам мы делаем свой рабочий день более эффективным, то есть фактически извлекаем из имеющегося времени больше рабочих часов.

Это бесплатное бонусное время можно использовать для дополнительного заработка, дополнительного отдыха или того и другого одновременно.

Вы скажете, что в теории эта история хороша, но на практике неосуществима. Этот человек действительно существует. Причем подход этот он не сам придумал, а перенял у другого работника, который тоже бросил работу с гарантированным жалованьем и заработал целое состояние, пусть и несколько иным способом.

Одно из важнейших правил маркетинга базируется на матрице товаров и покупателей. Любая компания существует благодаря двум элементам: товарам и клиентам. Не надо быть выпускником Гарвардской школы бизнеса, чтобы понять, что без этих двух «активов» о выживании фирмы не может быть и речи. Возьмем действующую компанию: у нее есть продукция и есть покупатели. И вот эта компания сталкивается с конкуренцией или по какой-то причине нуждается в дополнительном доходе. Итог одинаков: необходимо увеличить объем продаж. Большинство фирм, не увеличивающих свои объемы продаж, становятся

банкротами. И что же делает большинство компаний? Пытаются продать больше своих товаров за счет привлечения большего числа покупателей. Если сделать это не удастся, они пытаются продать больше дополнительных товаров большему числу покупателей.

Правильный ли это подход?

Неправильный. Это не просто сложный выход из ситуации, но и неверный. Самый главный, наиглавнейший «актив» любого предприятия — это клиентура, а не номенклатура продукции. Вам наверняка приходилось слышать: «Я занимаюсь страхованием», или: «Я выпускаю текстиль», или: «У нас нефтяной бизнес», или: «Моя компания торгует автомобилями». Все, кто так говорят, выбирают сложный, неленивый подход к своим фирмам.

Если у вас есть покупатель, значит, у вас есть самый лучший актив из всех. Основную работу вы уже сделали. Ну так пользуйтесь этим! Продайте этому покупателю что-нибудь еще.

Все эти фирмы занимаются обслуживанием покупателей. Только они этого не понимают.

Большинство компаний, реализующих имеющиеся товары существующим покупателям, рано или поздно пытаются продавать имеющиеся товары новым покупателям. Когда новые покупатели не покупают их имеющиеся товары, они пытаются предлагать им новую продукцию. То есть диверсифицируются. Отлично. Модно. Умно. Вот только они забывают правило ленивого маркетолога, предпочитающего эффективный и прибыльный маркетинг. Если у вас есть покупатель, значит, у вас есть самый лучший актив из всех. Основную работу вы уже сделали. Ну так пользуйтесь этим! Продайте этому покупателю что-нибудь еще. Продайте ему что угодно. Самое сложное — найти покупателя. Производить автомобили может любой дурак. Любой может отливать пластмассовые заготовки. Чтобы выписывать страховые полисы, не надо быть физиком-ядерщиком.

Грех лени: *AstraZeneca*

Нелегко в наше время быть фармацевтической компанией. Надо тратить уйму денег на исследования и разработки в надежде, что ученые изобретут нечто стоящее. Неудивительно, что в данной отрасли наблюдается повальная консолидация: крупные игроки объединяют усилия, пытаясь сократить расходы. Но — и это очень большое «но» — в случае удачи у вас есть все шансы почивать на лаврах. Разработайте какое-нибудь популярное средство против язвы, холестерина или депрессии — три основных направления разработки лекарств, отпускаемых по рецептам, и вам гарантирована безбедная старость.

Возьмем компанию *AstraZeneca*, образованную в 1999 г. при слиянии британской *Zeneca Group* и шведской *Astra*. Компания эта выпускает препарат для страдающих язвой, носящий название «*Losec*» (на американском рынке — «*Philosec*»), самый популярный в своей категории. В 2000 г. он принес фирме \$6 млрд, что составило 40% ее общей выручки. Если лень — это ничегонеделание и снятие сливок с эксплуатации интеллектуальной собственности, то в данном случае мы имеем дело с очень тяжелой формой этого греха.

И пока будет расти глобальный спрос на дорогостоящие лекарственные препараты, фармацевтические компании будут занимать прочное место в списках мировой корпоративной элиты.

Современные телеканалы выдают в эфир массу всевозможной чепухи, чего, однако, нельзя сказать о комедии Ронни Бейкера под названием «*Open All Hours*» («Открыто круглосуточно»). Автор сериала Рой Кларк разбирается в маркетинге лучше иных выпускников Гарварда. За какой бы мелочью ни пришел в магазин покупатель, уходя, он всегда уносит под мышкой что-то еще. Если клиент зашел купить коробок спичек, он уйдет со спичками и пачкой «*Rothmans*». Если он зашел за хлебом, то купит в придачу нарезной батон, маленькую стремянку и кисточки. Если прохожий спрашивает, как ему пройти туда-то и туда-то, ему продадут карту, компас и пару туфель.

Если у вас будет возможность, посмотрите этот сериал. Вы сможете узнать много интересного, сидя перед телевизором с кружкой пива, то есть самым что ни на есть ленивым образом.

Об этом наш работающий шесть месяцев в году герой узнал из истории, ходившей в свое время в его компании. Кому-то из от-

дела сбыта было приказано увеличить объем продаж. Этому человеку велели идти искать клиентов. Был он, следуя классической терминологии, лентяем. Единственное, над чем он мог работать не покладая рук, так это над тем, чтобы не работать. Одним из вверенных ему товаров была специализированная зубная паста — из разряда тех, что выпускаются в простенькой упаковке, придающей пасте традиционный, старомодный вид. Однако рынок такого товара был ограничен. Практически все, кто хотел или мог, уже покупали эту старомодную пасту.

Вместо того чтобы набивать кровавые мозоли, стуча в двери владельцев магазинов, явно не желавших увеличивать объемы закупок, наш человек отправился на фабрику, где выпускались тюбики для его пасты. Через несколько недель после этого короткого визита объем продаж увеличился на 30%. Если нельзя продать товар новым покупателям, значит, надо продать больше покупателям существующим. Он убедил производителя тюбиков немного увеличить диаметр отверстия, сославшись на изменения требований ЕС, метрическую систему мер и новые веяния из Брюсселя.

Мало кто обратил внимание, что новый тюбик пасты стал требоваться не раз в шесть недель, как раньше, а раз в четыре. Вы бы заметили?

Незначительное изменение диаметра отверстия тюбика осталось незамеченным для покупателей, но при этом привело к увеличению объема выдавливаемой пасты на треть. Вслед за увеличением объема потребления увеличился и объем покупок. Мало кто обратил внимание, что новый тюбик пасты стал требоваться не раз в шесть недель, как раньше, а раз в четыре. Вы бы заметили?

Наш самый ценный товар — это время.
 Чревоугодие учит нас втискивать в отведенное нам время
 больше жизни.
 Леность учит нас втискивать в отведенную нам жизнь
 больше времени.

Успех приходит тогда, когда достигаешь баланса.

Святой или грешник?

Бертран Рассел, один из наиболее видных философов XX в. и очень трудолюбивый преподаватель, был тем не менее большим любителем поленился. В 1932 г. он написал эссе под названием «In Praise of Idleness» («В защиту праздности»), в котором привел аргументы в пользу четырехчасового рабочего дня. Но что еще удивительнее, Бертран Рассел называл такую бездеятельность важным аспектом полной социальной революции, которая должна была лишить власти тех, кто к ней наименее приспособлен. Правильно, правильно.

Джек Сметвик был шахтером и работал в мрачном шахтерском поселке к северу от Йоркшира. По природе своей он был человеком ленивым, но другой работы, кроме как в шахте, для него просто не было. Так он и работал несколько лет после окончания школы, пока не понял, что сыт по горло ковырянием на глубине двух миль под землей в кромешной темноте и ожидании начала какого-нибудь легочного заболевания. Посему он решил эмигрировать в Австралию, где, как он слышал, можно работать по утрам, получать за это хорошие деньги и свободно наслаждаться послеобеденным солнцем. Однажды в пятницу вечером он пригласил всех своих коллег по забоям в паб, там они напились, скинулись ему на билет, и на следующее утро он сел на корабль в Ливерпуле и был таков. Друзья не надеялись когда-либо увидеть его снова.

Прошло 25 лет. Шахты закрыли. Страсти между М. Тэтчер и А. Скаржиллом улеглись, а бывшие шахтеры сидят на улицах, не понимая, чем же они заслужили такой конец своей честной трудовой жизни. И тут из-за угла выезжает розовый Кадиллак-кабриолет. За рулем сидит загорелый мужчина лет 45, а рядом с ним находится небесной красоты блондинка с бюстом нереального размера. Один из бывших шахтеров узнает мужчину. Это Джек.

Старые друзья собираются вокруг машины, чтобы поглазеть на его красавицу-жену, а потом все вместе отправляются в бар, пропустить пару кружек и вспомнить былые времена. Естественно, друзья Джека по шахте сгорают от любопытства: им

не терпится узнать, каким образом тот стал владельцем такого автомобиля, купается в золоте и ходит с бывшей суиермоделью под руку.

«Дело было так, — начал свой рассказ Джек. — Высадился я в Сиднее и стою, не знаю, куда податься. Поэтому я сел на первый попавшийся автобус и уехал в самую глубь страны. Ехал-ехал, доехал до последней остановки, в каком-то крошечном городишке, а что делать, так и не придумал. При себе у меня было около 15 долларов. Работы нет, жить негде. Решил пройтись по магазинам. На витрине одного из них я увидел объявление: "Продается сарай. \$10". Я зашел, нашел хозяина и купил этот сарай. Я его подремонтировал, покрасил и продал за двадцать пять долларов. Этих денег мне хватило на еду, комнату и на два других подержанных сарая. Их я тоже отремонтировал, перекрасил, починил крыши и выгодно продал. На вырученные деньги я купил еще четыре сарая и починил и их. Через несколько лет я ремонтировал примерно по две тысячи домиков в год, став крупнейшим торговцем подержанным жильем во всем Новом Южном Уэльсе. Потом скончался мой дядя, оставив мне в наследство десять миллионов фунтов, и я подумал: "К черту эти сараи"».

Огромный вред современному миру причиняет вера в добродетельность труда...

Ни много ни мало философ Бертран Рассел писал в своем сочинении «In Praise of Idleness»:

Я хочу со всей серьезностью сказать, что огромный вред современному миру причиняет вера в добродетельность труда, и утверждаю, что путь к счастью и процветанию лежит через организованное уменьшение труда...

Современные технологии позволяют резко сократить объемы трудозатрат, необходимые для обеспечения жизненных потребностей людей. Прошедшая война это доказала. В этот период все мужчины, призванные на военную службу, все мужчины и женщины, занятые изготовлением обмундирования, все мужчины и женщины, занятые шпионской, пропагандистской и сопряженной

Согрешить и победить

с военными действиями государственной деятельностью, были оторваны от производственного процесса. Несмотря на это, уровень благосостояния неквалифицированных рабочих стран-союзниц был выше, чем когда бы то ни было.

Это несколько более длинный рассказ о тех же сараях, однако сегодня он верен как никогда.

У всех нас есть выбор: либо работать меньше за те же деньги, либо работать больше за большие деньги.

Расскажу вам об одном бизнесмене, решившем провести остаток своих дней на побережье графства Эссекс. Как и большинство новоявленных пенсионеров, он вскоре впал в скуку и захотел найти себе какое-то занятие на несколько часов в день. Приглядевшись к заведениям прибрежного городка, в котором он обосновался, он решил прикупить зал игровых автоматов. Под игровыми автоматами в данном случае понимаются «однорукие бандиты». Весь бизнес заключался в своевременном опустошении аппаратов, оформлении кое-каких документов да в обслуживании и уборке помещения.

Поскольку зал игровых автоматов в сезон и по выходным был набит до отказа, уборка требовалась регулярная и тщательная. Большинство подобных заведений не отличаются особой чистотой, но наш человек испытывал своеобразное чувство гордости за аккуратность и порядок. Однако он не мог позволить себе профессиональную уборку, потому что на это ушла бы вся недельная выручка, и уж точно не хотел становиться уборщиком. Работа для развлечения — это одно, а работа с пылесосом, шваброй и ведром с водой каждое утро — совсем другое.

Каждую пятницу в 7 часов утра наш бизнесмен открывал зал для уборщиков, а в 9 часов, перед самым открытием, он платил им недельную зарплату.

Платил он теми самыми монетами, что извлекал из игровых автоматов. К четверти десятого утра уборщики успевали спустить все заработанные деньги.

Итог: умелое обращение с ленью обеспечивало нашему герою бесплатные услуги по уборке помещения.

Существует много простых способов сэкономить и даже заработать деньги за счет лени. На днях я покупал в супермаркете рыбу. Рыба была свежей и выглядела привлекательно, но уж очень дорого стоила. Кроме того, она была непотрошенной. Как это часто бывает в современных супермаркетах, в рыбном отделе работали люди, вытесненные из торгового бизнеса конкуренцией со стороны этих самых супермаркетов. Я попросил сначала выпотрошить рыбу, а уж потом взвешивать ее и выбивать чек. Для опытного торговца рыбой подобная услуга не представляет абсолютного никакого труда, поэтому мне предоставили ее с улыбкой на лице.

В результате рыба стала легче и, следовательно, дешевле. Кроме того, мне не надо было потрошить ее самому, то есть я сэкономил не только деньги, но и время. Итого мы имеем больше сервиса за меньшие деньги: еще один пример лености в действии.

Грех лености: *Соке*

На первый взгляд *Соке*, величайшей торговой марке в мире, нечего делать в главе о лености. Однако приглядитесь к этой компании повнимательнее, и вы поймете, как мало для фирмы такого масштаба она делает. В сущности, она производит сироп. А также пересчитывает деньги, льющиеся со всех уголков земного шара настоящей рекой.

Бутилирование, дистрибуция и прочие рискованные операции поручены на дочерние компании, в которых *Coca-Cola* является мажоритарным или немажоритарным акционером. Сама она управляет лишь горсткой заводов по выпуску концентрата. Концентрат она продает буттлерам, после чего остается лишь контролировать маркетинг.

Благодаря своей лени *Соке* одной из первых среди крупных корпораций решила на столь экстремальный аутсорсинг. Компания пробовала и более активные виды деятельности: в разное время она предпринимала разнообразные диверсификационные маневры, в 1980-х гг. даже занималась кинобизнесом. И всякий раз она возвращалась к основному занятию, памятуя о том, что леность выгодна. *Соке*, как никто другой, понимает и практикует принцип 80/20.

Девять заповедей по совершению греха лени

1. Никогда не делай сам то, что другие сделают бесплатно
У Ронни Бейкера есть еще одно выдающееся детище: Флетч, персонаж-рецидивист из фильма «Porridge». За несколько месяцев до выхода из тюрьмы, куда он угодил за кражу денег (которые так и не нашли), он отправил своей жене письма, содержавшие зашифрованное послание. Все письма содержали указания на сад. «Любовь моя, если тебе грустно, попробуй провести некоторое время в саду». «Жду не дожусь, когда выйду отсюда и смогу поработать в моем любимом саду». «Так и представляю себе радость, которую мы получим в нашем саду».

Разумеется, тюремное начальство читало все отправляемую заключенными корреспонденцию. За неделю до возвращения Флетча домой к его жене наведалься группа полицейских с ордером и лопатами и старательно перерыла весь сад.

Они не знали, что на самом деле деньги лежат на чердаке в чемодане. Зато к моменту освобождения Флетча его позаброшенный сад был полностью перекопан. Совершенно бесплатно.

2. Не сломалось — не чини

Компания *Pepsi-Cola* потратила на изменение цвета своих банок и этикеток с красного на синий сумму, эквивалентную валовому национальному продукту небольшого государства. Это не привело к увеличению объема продаж, наоборот, люди стали покупать меньше «Pepsi». Они привыкли покупать колу в красных баночках и по-прежнему брали с прилавков банки красного цвета.

В то же самое время объемы продаж *Coke*, сохранившей свою старую добрую красную тару, заметно подросли.

3. Зачастую ничегонеделание — лучший образ действий

Harley-Davidson — старейший из наиболее известных производителей мотоциклов в мире. Большинство современных бай-

ков щеголяют многоцилиндровыми двигателями, построенными с использованием космических технологий рамами и радующим взор «спортивным» рисунком протектора. Но не «Харлеи». Конструкция самых популярных в Америке мотоциклов практически не изменилась с самого момента ее создания, то есть с 1930-х гг.: они как были похожи на двухколесный рычащий трактор, так и остались. Но такими они нравятся покупателям, поэтому компания-производитель ничего и не меняет.

Та же история с «Porsche 911». Форма кузова этой машины, а также схема расположения двигателя с воздушным охлаждением за задними колесами были разработаны сорок лет тому назад. Появившийся позднее 911-й «Porsche» с водяным охлаждением с треском провалился. Позже была создана модель «928», у которой V-образный восьмицилиндровый двигатель располагался спереди. Сколько-то машин удалось продать, но потом производство 928-й было свернуто, а компания вернулась к модели «911» с ее древним воздушно-охлаждаемым двигателем, расположенным там, где обычно находится багажник.

4. Даже самые трудолюбивые любят иногда полениться

Количество выходных — одно из трех главных требований ищущего работу работника к потенциальному работодателю. Проще говоря, всем нам необходимо время, чтобы подзарядиться, поразмышлять и подготовиться к следующей задаче.

Компания *Microsoft* прекрасно это понимает. В ней работает достаточно много служащих приемной, секретарей и менеджеров отдела телемаркетинга, чтобы понять, насколько для индивида важно время отдыха. Поэтому-то на все компьютеры устанавливаются «Сапер» и пасьянсы. Специалисты компании по исследованию рынка сделали правильный вывод, что благодаря этим простейшим средствам релаксации операционная система «Microsoft» завоюет признание самых главных людей: потребителей.

5. Заболев, обязательно придите на работу

Тому есть сразу две причины.

Первая: если вы подхватили грипп и чувствуете себя преотвратно, зачем брать отгул? Что вы в таком состоянии будете с ним делать? Болейте за чужой счет, а не за свой собственный.

Вторая: если вам очень хочется остаться дома, то, когда вы позвоните слабым голосом своему начальнику, он, вспомнив ваш вид в тот раз, когда вы больным явились на работу, немедля даст вам желанный выходной.

6. Читайте «Viz»

В журнале «Viz» есть рубрика полезных советов для ленивых людей. Например, если вам не хочется тратить время на стирку и глажку своих рубашек и вы не хотите платить за дорогостоящие услуги прачечной, можете по пятницам сдавать одежду в *Oxfam*. Милые девушки из этой международной гуманитарной организации и постирают рубашки, и погладят, а в понедельник утром вы сможете выкупить их обратно.

Нечто подобное однажды уже совершила крупная международная сеть гамбургерных закусовых. Идея была использована в ее рекламной кампании. Организовавшее ее агентство, как и большинство других рекламных агентств, предпочитает не тратить время на придумывание хороших идей, когда вокруг существуют сотни готовых и притом бесплатных.

7. Ищите упрощенные решения

Еще один интересный совет журнала «Viz» пригодится садоводам, выращивающим томаты. Если вдоль грядки с растениями выкопать канаву глубиной четыре фута, то плоды можно будет собирать на уровне груди, то есть избавляя себя от боли в согнутой спине.

Кому-то это покажется глупой шуткой, но для людей, готовых совершить грех лениности, это и в самом деле практическая рекомендация. При помощи творческого мышления все мы можем найти более простые способы делания чего бы то ни было.

Во многих случаях упрощенные подходы позволяют сэкономить время, деньги, или, то и другое сразу.

8. Будьте безразличны

Леность часто интерпретируется как чувство безразличия. Но безразличия к чему? Многие из тех, кто добивается по-настоящему большого успеха, имеют общую черту: им безразлична возможность неудачи. Существует известный афоризм о том, что человек, ни разу не потерпевший краха в бизнесе, просто недостаточно старается. Однако на самом деле тем, кто не знает, что такое неудачи, просто-напросто нет до них никакого дела. Между прочим, ученые, небезразличные к естествознанию, и в частности к аэродинамике, доказали, что пчелы летать не могут.

Самим пчелам на это ровным счетом наплевать: как летали, так и летают.

9. «Ленивый» путь обычно оказывается наиболее эффективным

Единственные ненепростые усилия — это усилия по поиску путей избежания напрасных усилий.

Упражнение на развитие лени

Развитию лени так или иначе способствуют все рассмотренные в этой книге упражнения. Все они помогают извлечь максимум выгоды из минимума усилий.

- ◆ Старайтесь исходить из оценки в 10 баллов. Воспользуйтесь упражнением из главы «Гордость» и создайте себе положительное настроение из ничего. Стоит настроить себя на изобретательный лад, и правильные решения, приближающие вас к достижению ваших целей, будут приходить в голову легко и без лишних усилий.
- ◆ Не стоит ползти к результату методом проб и ошибок. Вызовите у себя чувство зависти и воспользуйтесь чужими рецептами успеха. Извлеките выгоду из того, что уже вымучено другими.
- ◆ Для ускорения прогресса подключайте воображение. Процедуру умственного повторения можно проводить, сидя в уютном кресле с чашечкой кофе.
- ◆ Поставьте перед собой четкие цели, чтобы понимать, чего конкретно вы хотите.
- ◆ Разгневайтесь: щелкните переключателем «боль-удовольствие» в нужную вам сторону и начинайте действовать, вместо того чтобы стенать и ничего не делать.

...Это лишь несколько примеров. Следуя духу этой главы, я не стану делать за вас всю трудную работу, так что остальное вам предстоит придумать самостоятельно.

В заключение расскажу еще об одной модели, которую мы называем «DANCE». Помните, мы говорили о мухе, бьющейся об оконное стекло в попытках выбраться наружу? Фраза: «Стараться умнее, но не больше» — девиз лени — придумана специально для того, чтобы не оказаться на месте этого насекомого. Именно более умной работе и посвящена модель «DANCE». Суть ее состоит в следующем:

- D Представьте себе желаемый результат (Desired outcome): поставьте перед собой цель.

А Действуйте (Action): сделайте что-нибудь для достижения этой цели.

Н Обратите внимание (Notice) на результаты, которые приносят ваши действия.

С Если вы не получаете желаемых результатов, измените (Change) свой подход — проявите гибкость.

Е Стремитесь к превосходству (Excellence). Старайтесь, чтобы ваши усилия были как можно более ловкими: не переставайте совершенствоваться, чтобы в итоге цель была достигнута наиболее эффективно и производительно.

Здесь я предлагаю вам на минуту остановиться и составить список вещей, которые в настоящее время отнимают у вас массу времени и сил. Вещей, которые, наваливаясь, высасывают вашу энергию. Классический пример — «невыполнимые» задания в перечне рабочих дел. Вы знаете, о чем я говорю: перечень дел на день обычно состоит из множества пунктов, среди которых нет-нет да найдется такой, из-за которого все планы летят к чертям.

Выберите один из пунктов получившегося списка и воспользуйтесь моделью «DANCE»:

Д Какой результат вы желаете получить?

А Что вы уже сделали для этого? Какие действия вы предпринимали?

Н Каких результатов вы достигли?

С Какие еще подходы можно применить?

Е Какой подход самый ловкий из всех?

Дух лености должен проявиться во всей красе на этапах Д и С.

- Какую изобретательность необходимо проявить в осуществлении этой задачи?
- Какие подходы могли бы применить те, кому вы завидуете?
- Какой вариант самый «ленивый» из всех?

Ну что, появились новые идеи? Отлично. Возгордитесь результатами своей лености и направьте энергию на новые прегрешения ради новых побед.

Откровения

Человек может стать творцом своей судьбы, если перестанет ее предсказывать.

Карл Поппер, философ

Людей, подобных мне, клеймят, ставят на место, ограничивают в амбициях.

*Джон Прескотт, член нижней палаты парламента
и боксер тяжелой весовой категории*

У одного лондонского агента по недвижимости совершенно особые взаимоотношения с христианством. За неделю он может сходить в богоугодное заведение с десяток раз. Для него нет двух одинаковых церквей. Он дышит на витражные окна. Он рассматривает высокие колокольни. Он инспектирует сложную кирпичную кладку. Он дышит умиротворением церковных садов. И вместе с ароматами неперменных гортензий и глициний он чувствует запах новых возможностей. В начале XX в. воскресные школы посещали 56% британских детей. В начале XXI в. этот показатель не дотягивает и до 4%. Резкое падение посещаемости церквей привело к тому, что их витражные стекла заколачивают досками, а у агентов по недвижимости появляется много новых объектов для продажи.

Христианство, одна из самых первых глобальных компаний, зиждется на одной-единственной эмоции. Эта эмоция — страх. А на протяжении последних 50 лет нам, британцам, практически нечего было бояться. Если не считать стычки с Аргентиной, пары потасовок с Саддамом да быстрого набега на Корею, где Британия помогала Соединенным Штатам бороться с распростране-

нием коммунизма, мы толком не воевали с 1945 г. Именно тогда в последний раз война затронула тех из нас, кто не связан с вооруженными силами. Все последующие конфликты происходили где-то вдали от наших островов и показывались нам по телевидению, да и то у нас была возможность не смотреть. Подобно тому как в супермаркетах на прилавках теперь лежат готовые куски мяса, а раньше висели туши убитых животных, так и войны по-прежнему происходят, но в «более санитарных», так сказать, условиях.

Сегодня качество нашей жизни высоко как никогда. Мало кому теперь приходится брать ружье и идти воевать. Мало на кого ночью падают бомбы. Мало кому приходится десантироваться на парашюте в тыл врага. И, несмотря на продолжающиеся международные военные конфликты, наше общее состояние здоровья заметно улучшилось. За последние 150 лет ожидаемая продолжительность жизни увеличилась в два раза. Женщинам больше не приходится рожать по полудюжине детей, надеясь, что один-два из них доживут до совершеннолетия. А поскольку мы живем дольше и, как только начинаем сознательно мыслить, рассчитываем жить долго, мы меньше страшимся смерти.

Подобно тому как в супермаркетах на прилавках теперь лежат готовые куски мяса, а раньше висели туши убитых животных, так и войны по-прежнему происходят, но в «более санитарных», так сказать, условиях.

Но если нет страха, тогда зачем молиться?

11 сентября 2001 г. два самолета врезались в башни-близнецы нью-йоркского Всемирного торгового центра. Третий самолет уничтожил часть здания Пентагона в Вашингтоне. Как минимум еще два не долетели до своих пунктов назначения. Причины этого зверства навсегда останутся тайной, но все мы знаем, что самолетами (и жизнями примерно 6000 ни в чем не повинных людей) управляли самоубийцы, решившиеся на этот шаг во имя своей религии. Они поняли ислам по-своему, не так, как это делают миллионы мирных, любящих, внимательных мусульман всего мира.

Западный мир был сначала шокирован, затем возмущен. И у него было на то полное право.

А потом случилось самое странное: мы начали панически бояться, что следующей целью станет Лондон или какой-нибудь другой крупный город. Мы поняли, насколько хрупка человеческая жизнь. Мы стали волноваться всякий раз, когда слышали шум пролетающего самолета. Мы стали бояться путешествий. Мы захотели, чтобы нас спасли. Нам стало страшно, и мы начали молиться.

Посещаемость церквей подскочила до уровня, невиданного со времен окончания Второй мировой войны.

Конечно, возрождение церкви будет недолгим. Пройдет время, и мы забудем, как мы были напуганы. Передачи о ракетных атаках на Афганистан успокоили западный мир, и мы почти бессознательно позабыли про религию и вернулись к своим повседневным делам.

Тот агент по недвижимости вскоре снова будет продавать застрявшим бесхозные церкви.

В то же время, невзирая на рев пронсящих над северо-западной частью Гималайских гор ракет, тысячи афганских беженцев вернулись из деревень в те самые города, где падали и разрывались снаряды американского производства.

Почему? Потому что у них у всех возникло желание посетить мечеть.

Большинство из нас ведут благопристойный образ жизни в большем или меньшем соответствии с учениями той религии, в которой мы родились, будь то христианство, иудаизм, мусульманство, буддизм, сикхизм или что-то другое. Большинство из нас в той или иной степени соблюдают фундаментальные правила поведения, заложенные в нас еще в детстве. Откровенно говоря, большинство британцев следуют этим правилам на инстинктивном уровне. Мало кто в своей жизни совершает убийство, или причиняет тяжкие телесные повреждения, или грабит банк, или нападет на бабушек, чтобы отнять у них пенсию. Мы знаем, что эти вещи делать нельзя, и нас никогда не посеща-

ют мысли о подобных деяниях. Но, несмотря на то что мы следуем религиозным учениям, большинство из нас не испытывает потребности в хождении в церковь.

Сегодня у нас есть разные культовые места для воскресных посещений. Для многих из нас это ближайший гипермаркет...

Конечно, многие из нас вступают в брак в церкви, но, по правде говоря, это наверняка вызвано красотой самого здания, где происходит обряд, приятной музыкой и идеальным расположением гостей на скамьях, разделенных на две половины проходом. Проход этот отделяет членов одного семейного клана от другого, так что они могут вдоволь насмотреться друг на друга, прежде чем начинать праздновать объединение семейств. А еще многих из нас в церкви отпевают, хотя по объективным причинам сами мы над проведением этой церемонии не властны.

Сегодня у нас есть разные культовые места для воскресных посещений. Для многих из нас это ближайший гипермаркет, а еженедельный гаопинг пришел на смену регулярной молитве. Для других местом паломничества становятся гигантские магазины строительных товаров, где мы молимся перед алтарем ремонта, обращенные в эту веру многочисленными телевизионными шоу на данную тему. А ведь еще несколько лет назад во воскресеньям в Британии было не сыскать открытого заведения! Поездка в лондонский Уэст-Энд воскресным днем была сродни визиту в город призраков, который покинули даже приведения. Теперь во воскресеньям на улицах больше народу, чем в любой другой день. Работает все. Магазины, бары, кафетерии, музеи и художественные галереи — все они распахивают свои двери перед посетителями, а их кассы ломятся от денег. Фактически во воскресенье закрыты только церкви. За исключением разве что тех из них, на которые агент по недвижимости уже нашел покупателя.

Все это времяпрепровождение по выходным дням говорит о том, что мы живем в эпоху, когда люди ничего не боятся в повседневной жизни. В эпоху, когда нам не надо молить о прощении.

нии и спасении. В эпоху, когда мы не мрем тысячами от чумы, не живем в постоянном страхе перед набегами вандалов, готов, гуннов и викингов и не прячемся на станциях подземки, когда хорошо одетые молодые люди бомбят наши дома с высоты 25 000 футов. В эпоху, когда у нас есть чем заняться по воскресеньям.

Но разве мы не воспроизводим поход в церковь в новом качестве? Разве в нас не осталось врожденной потребности в общности, потребности в нахождении в одном здании с множеством родственных душ и общем совершении одного и того же ритуала? Как-нибудь попробуйте в воскресенье съездить в магазин *Ikea*, и вы ощутите «чувство локтя» со стороны сотен людей. Чтобы добраться туда, вам придется целую вечность толкаться в пробке на шоссе M25, а затем терпеливо ждать, пока освободится место на стоянке. Потом надо будет отстоять очередь, чтобы попасть внутрь, а потом, выбрав необходимые товары, придется снова ждать, пока придет ваша очередь причаститься у девушки за кассой.

Так ли уж это отличается от того, что делали наши предки 300 лет тому назад, когда толпились перед входами в соборы Кентерберри, Йорка или Линкольна, желая прикоснуться к мощам древних святых из далеких земель? Отнюдь. Процесс в том и в другом случаях один и тот же. Можно возразить, что различаются мотивы. Неужели? Речь идет о ритуалах, совершать которые, если мыслить логически, никому из нас нет необходимости. Однако мы идем в *V&Q*, приобретаем новый обогреватель, или вешалку для полотенец, или электродрель и чувствуем себя лучше, точно так же, как древние религиозные паломники, преодолевавшие тысячи миль пыльных дорог, прежде чем погрузиться во мрак Сантьяго де Компастелла и ощутить на своем челе несколько капель святой воды. Пилигримы тоже не знали, зачем они это делают. Им так велели. Они поверили и сделали это. И им стало лучше.

Мы смотрим кабельное телевидение и знаем, что нам тоже надо нанести свой визит. Нам велят это делать. Мы делаем это и чувствуем себя лучше.

Но если бы никто не говорил о том, что в нашей жизни чего-то не хватает, как бы мы об этом узнали? Многие ли представляют себе жизнь без телевизора? Допустим, все мы натуры утонченные и за обедом можем встать и сказать: «Да я особо и не смотрю телевизор. Я не расстроюсь, если завтра его вернут обратно в магазин». Правда? А вы попробуйте. Большинство из нас не будут находить себе места. И это притом, что люди существуют на земле не менее 400 000 лет. Телевидение в том виде, в каком мы знаем его сегодня, существует около 40 лет. Таким образом, человечество имеет возможность смотреть телевизор в течение 0,01% своего существования на планете, но тем не менее большинство представить себе не может, как не потратить на него несколько часов в день.

Итак, в течение 99,99% нашего пребывания на земле мы обходились без телеприемника. Но когда он ломается, мы ощущаем такую же утрату, как если бы прямо у нас на глазах скончался близкий и горячо любимый родственник. Разумеется, не телевидением единым. Существуют также автомобиль, телефон, мобильный телефон, компьютер, ноутбук, второй автомобиль и масса других технологичных сокровищ, сваленных на алтарь нашего существования, без которых мы чувствуем себя не в своей тарелке. Без них нам кажется, что в жизни чего-то не хватает.

Так вот, религия — это страх. Не тот вполне понятный страх перед такими ужасными вещами, как «черная смерть», нормандское вторжение или молниеносная война, а ноющий страх перед нехваткой чего-нибудь. Не чего-то конкретного, не какого-то конкретного предмета, который можно ввести в память карманного компьютера, а именно «чего-нибудь».

Вместе с этой новой формой религии — консьюмеристским евангелизмом, развившемся в полном соответствии с теорией Дарвина, — то есть в погоне за счастьем, миром и удовлетворенностью посредством общего присутствия в супермагазине, общего просмотра телешоу, общего посещения web-сайта или общего прочтения текстового сообщения, нам требуется багаж необходимых атрибутов.

Согрешить и победить

Как всегда существовали и существуют религии, так человеку всегда хотелось и хочется иметь что-то еще. Для полноты картины.

Что нам необходимо, так это грех. На самом деле для полноты картины нам требуются семь грехов. Гордыня дает нам чувство уверенности в себе, зависть показывает нам, к чему стремиться, чревоугодие высвобождает наши желания, похоть приносит вознаграждение за достижение ближайших целей, гнев помогает нам добиваться справедливости, алчность не дает нам опустить руки. А лень? Если бы не было лени, стоило бы напрягаться?

Ну вот, я рассказал вам о том, к чему можно стремиться, о чем вы раньше знать не знали.

Ничего ведь не меняется, не так ли?



Марк Льюис

Согрешить и победить

Запрещая себе грешить, вы ограничиваете собственный потенциал. Грешите ежедневно, и вы сможете достичь своих целей, какими бы они ни были.

ГОРДЫНЯ

Прочно занимает первое место в списке смертных грехов. Если вы лучший, гордитесь этим. Если вы не являетесь лучшим, тоже гордитесь этим.

ЗАВИСТЬ

Один из эффективнейших факторов самомотивации. Спортсмена, пришедшего на финиш вторым, не помнит никто. Чемпионов помнят все, их носят на руках. Кем вы хотите быть?

ЧРЕВОУГОДИЕ

Сыты ли вы жизнью или сидите на диете? Упивайтесь новостями. Поглощайте информацию. Глотайте слухи. Прожорливое познание не приводит к пресыщению.

ПОХОТЬ

Похоть — это преследование добычи с последующим овладением ею. Похоть учит нас жить полной жизнью. Она учит нас идти на риск. Иногда мы оказываемся со щитом. Иногда — на щите. Неудача толкает нас на следующее рискованное предприятие. Рано или поздно мы добиваемся успеха.

ГНЕВ

Благодаря гневу нам становится легче. Это необязательно должна быть негативная эмоция. Используйте гнев как средство обучения. Гнев в руках опытного грешника — это сконцентрированная доза страсти. Страсти к справедливости.

АЛЧНОСТЬ

Она же скупость. Алчность — это незнание пределов собственных желаний. Возжелай бизнес ближнего своего. Это называется конкуренцией, а конкуренция — это хорошо.

ЛЕНОСТЬ

Иногда ничегонеделание — это лучший образ действий. Либо поищите упрощенные решения. Это не значит, что вы ленивы. Это значит, что вы умны.

Посетите наш web-магазин:

www.piter.com

 ПИТЕР®
WWW.PITER.COM

ISBN 5-94723-824-1



9 785947 238242