

2

СТАРТ

В ТРЕТЬЕЙ ГЛАВЕ МЫ РАЗБЕРЕМСЯ СО СТРАХОМ, а пока что вам нужно знать одно: страх противоречит сам себе.

Страх обычно использует аргументы в пользу обеих точек зрения, и вам уже нечем ему возразить. Вот два совершенно противоположных его соображения: «Даже и не пробуй стремиться к своей мечте» и «Когда будешь стремиться к мечте, делай всё сразу».

Видите, какой абсурд? «Не делай этого! Не делай! Нет!» — вопит страх. Если же вы игнорируете эти крики, страх меняет тактику и принимается орать: «Делай всё сразу! Делай всё сразу!»

Оба эти заявления — чистое вранье.

Нельзя стоять одной ногой на дороге к посредственности, а другой — на пути к незаурядности, вам нужно избавиться от боязни. К счастью, имеется прием борьбы с противоречиями страха.

Просто начните.

Старт будет скромным: сначала один шажок, потом другой. Эти шажки можно сравнить с крохотными стаканчиками, в которых раздают дегустационные образцы замороженного шоколадного йогурта: вы не прочь съесть сто таких стаканчиков — целое ведро йогурта, пока раздающие не спохватятся.

Вам просто нужно начать.

Старт — единственный момент, когда решение зависит только от вас, вы сами решаете, когда начать.

А финиш? Не стройте иллюзий: от него вас отделяют месяцы, а то и годы. Вы встретите десятки людей, которые повлияют на ваш финиш. На дороге к незаурядности вас ожидает множество возможностей, переживаний и трудных задач. Вы столкнетесь с утесами, бурными реками и непроходимыми зарослями, о существовании которых и не подозревали. Вы подниметесь на горную вершину, которая превзойдет самые смелые ваши мечты, и посмеетесь, вспомнив, как возомнили, будто можете спланировать финиш.

А старт? Вот его-то вы определяете самостоятельно.

Подтверждений той истины, что финиш нельзя предсказать, можно найти множество — куда ни глянь. Возьмем для примера Segway. Помните эти электросамокаты? Предполагалось, что с их появлением способ передвижения по улицам изменится навсегда. Один эксперт заявил: «Когда люди хорошо познакомятся с этим устройством, их не придется уговаривать планировать города по-другому, с учетом такого способа передвижения. Это случится само собой».

Заявление поистине сумасшедшее! Ведь наш эксперт не сказал: «Строители будут проектировать дома с его учетом». Он заявил, что это устройство окажет соответствующее воздействие на планирование городов. То есть Segway должен был повлиять не на дома или улицы, а *на целые города!* Кто же автор этого безумного утверждения? Некий Стив Джобс. Казалось бы, уж он-то должен был правильно предсказать, каким будет финиш, но не смог¹.

То же самое относится к книгоизданию. Кэтрин Стокетт, автор будущего бестселлера «Прислуга»*, получила от издательств 60 отказов. Шестьдесят разных редакторов заявили: «У этой книги перспектив нет»².

И все они ошибались.

Как и мой друг Тим (я изменил его имя, потому что мой рассказ его смутит).

* Стокетт К. Прислуга. Фантом Пресс, 2013. Прим. ред.

Он сам автор и пишет похвальные рецензии на каждую книгу, которую ему присылают. За последние два года он одобрил, наверное, книг сорок. Он ни разу ни об одной не высказался отрицательно. Наконец, в 2011 году ему попалась книга, которую он посчитал слишком сентиментальной. Он не захотел, чтобы его фамилия стояла под отзывом на обложке, и отказался писать рецензию. Знаете, как называлась эта книга?

*Heaven is For Real**.

Было продано более 10 миллионов экземпляров этой книги, а компания Sony приобрела права на ее экранизацию.

Мой друг Тим мог бы сообщить свое имя десяти миллионам читателей, которым нравятся книги вроде тех, которые пишет он сам. Но он не предвидел такого финиша.

И вы не сможете спрогнозировать собственный финиш.

Точно предсказать его невозможно. И одна из причин заключается в том, что зачастую дорога к тому времени, когда мы добираемся до ее конца, радикально меняется. Такое случалось и со мной.

Я ВЫСТУПАЮ В НОВОСТЯХ

Дело было в полночь. Я нервно ходил взад-вперед по нью-йоркскому гостиничному номеру, стараясь зазубрить пять названий, которые пару часов назад мне продиктовали по телефону. Если бы следующим утром я забыл их или произнес неправильно, об этом узнали бы миллионы.

«Смотри, чтобы твое интервью не вошло в подборку “Самые смешные видео недели”», — напутствовала меня жена, когда я вылетал из Нэшвилла.

Я и сам этого боялся. Через пять часов мне предстояло появиться в качестве гостя в программе новостей, которую смотрят по всей стране. А что если я споткнусь? Или меня стошнит в рукав пиджака?

* *Heaven is for Real* — книга американских авторов Тодда Бурпо и Лирр Винсент, в которой рассказывается об опыте, который пережил находившийся в послеоперационной коме маленький сынушка Бурпо. *Прим. перев.*

ка? Или я так вспотею от страха, что соскользну с дивана на пол? Ведущему придется прокомментировать мое внезапное исчезновение из кадра: «Я-то думал, что это Гэри Бьюзи* дает странные интервью, но Джон Эйкафф его переплюнул».

А тут еще эти пять названий компаний, в которых на тот момент были вакансии. Продюсер хотел, чтобы я поговорил об этих компаниях. Проблема была в том, что я совершенно ничего о них не знал.

Прошло несколько часов. Я сидел на диване в гриме, под прицелом четырех камер, каждая размером с небольшой автомобиль. Рядом сидели невероятно красивые ведущие: мужчина был похож на актера Райана Рейнольдса, только еще привлекательнее, а женщина в свободное время могла бы подрабатывать супермоделью. Она и задала мне вопрос: «А в каких компаниях сейчас есть вакансии?»

Я отбарабанил эти пять названий без единой запинки. Будь я спортсменом, такое выступление потянуло бы на олимпийскую медаль. Уф! Худшее уже позади. Но тут она спросила: «А какие вакансии они предлагают?»

Что-что? Какие вакансии? Откуда я знаю! Я вообще только что узнал об этих компаниях!

К сожалению, выступая в новостях в качестве эксперта, который помогает людям найти работу их мечты, нельзя ответить: «Понятия не имею. Надеюсь, что это хорошие вакансии. Жарковато здесь, правда? А вы оба такие симпатичные!»

Замерев, как ослепленный фарами олень, я, наконец, заморгал и выдал единственную мысль, которая у меня возникла: «Вакансии всех уровней: от низших до руководящих должностей».

Ура! Я одним махом охватил весь диапазон. И наверняка попал в яблочко: должна же хотя бы одна из этих компаний искать уборщика, а другая — человека, который носит брюки со стрелками и ездит на машине с рулем, отделанным красным деревом. Я удачно избежал опасности — по крайней мере, так мне казалось до следующего вопроса ведущей:

* Американский актер («Фирма», «Серебряная пуля»). Прим. перев.

«А если я не живу в одном из штатов, где находятся эти компании, как мне узнать об этих вакансиях?»

Вы это серьезно? Мисс, вы меня убиваете! Откуда я знаю? Я даже не знаю, в каких штатах находятся эти компании. Может, мы с вами ходили в один колледж? Дело в этом, да? Я чем-то обидел вас там, и вы, как в плохой мелодраме, полтора десятка лет вынашивали планы мести, и вот настал ваш звездный час. Я сижу здесь накрашенный (это, кстати, неожиданный побочный эффект написания книги), меня показывают на всю страну, а вы наносите мне удар за ударом!

Ну ладно, я отвечу.

«Лучший способ найти информацию о вакансиях — зайти на сайт компании. Это будет оптимальным решением».

И на этом все закончилось. Я не ударил в грязь лицом, хотя, конечно, ответ мог быть лучше. Я ведь, по сути, сказал: «Google. Вам нужно поискать их в Google, мисс».

Гример смыл с моего лица тональный крем, я вышел из студии и уселся в лимузин. По пути в аэропорт подумал: именно так я представлял себе будущее, начиная вести свой блог.

Когда я писал на кухне свой первый пост из 200 слов, я знал, что через четыре года смогу обратиться с экрана к миллионам людей. Хотя к 2007 году я не произнес ни одной речи, я знал, что в 2011 году буду выступать перед аудиторией в 80 тысяч человек. Я знал, что напишу четыре книги и в конце концов буду вынужден брить переносицу, потому что со сросшимися бровями плохо смотрюсь на фотографиях.

Ведь все произошло именно так, как я планировал?

Как бы не так!

Бумажная работа, которой я десять лет занимался в офисе, не дала мне никакого представления об изменениях, которые должны были произойти после моего старта. Было непонятно, к чему все это приведет и каким будет финиш. И я очень рад этому; по правде говоря, сюрпризы, которые преподносит жизнь, всегда лучше, чем наши прогнозы.

Для меня такими сюрпризами стали издание книги, переезд в Нэшвилл для работы с Дэйвом Рэмси и постройка двух детских садов во Вьетнаме. Я бы солгал, заявив, будто все это я тщательно планировал по мере своего профессионального роста. Лучшее, что со мной случилось за последние пять лет, я не планировал.

Но именно я сделал первый шаг, пересек линию старта. Именно я сказал: «Посмотрим, к чему это приведет!»

Вам придется испытать это напряжение. Вы должны хорошо подготовиться к старту, все тщательно продумать и действовать сосредоточенно. Нужно начать. А потом, когда возникнет сюрприз, вам потребуются достаточная смелость и подготовка, чтобы правильно отреагировать на него.

Звонок Дэйва с предложением войти в его команду не застал меня врасплох. К тому времени я два года общался с представителями его компании. Я уже шел по своему пути: находил заказы как оратор, писал первую книгу и стремился самостоятельно научиться всему, чему только мог. Мой старт уже состоялся.

И когда Дэйв предложил мне работу, передо мной открылась новая тропа, на которую я был готов свернуть. С момента старта прошло два года, и я охотно поспешил к новому этапу своего путешествия.

НЕ ПЛАНИРУЙТЕ СВОЮ ЖИЗНЬ ТАК, КАК Я РАНЬШЕ ПЛАНИРОВАЛ СВОИ ВЫСТУПЛЕНИЯ

Однажды я услышал ужасные отзывы о своих выступлениях. Это случилось в Атланте, когда я произносил речь на двух студенческих конференциях перед пятью тысячами человек. Организатора конференций звали Ленни, и он сказал, что должен обсудить со мной отзывы зрителей.

Кошмар в том, что зрители были правы.

По словам Ленни, 10–15 зрителей сказали, что я «не увлечен» своей темой. По их словам, моя речь прозвучала как заученные реплики, и было непохоже, что все, о чем я говорил, меня действительно волнуют.

Услышав это, я на несколько секунд потерял дар речи. Мне нравятся отзывы в духе «Вы незаурядный оратор. Настолько незаурядный, что в это с трудом верится. Вам не нужны прожектора, потому что сцену освещает сияние вашего величия». Увы, в тот раз отзывы были другими.

Зрители решили, что я халтурю. Они считали, что я произношу заученные слова.

Как ни грустно, они были правы.

Тогда я репетировал свои речи по 8–10 раз перед каждым выступлением. Стоя у себя в кабинете перед окном, выходящим на соседний ресторан, я устраивал прогон за прогоном. Я репетировал снова и снова, пока каждая фраза сорокапятиминутной речи не отскакивала от зубов.

Я оттачивал жесты, отслеживал время и даже выдерживал паузы, чтобы дать время посмеяться невидимым зрителям (они наверняка считают меня большим шутником!).

Такие репетиции были нужны, чтобы во время выступления полностью держать ситуацию под контролем. Я так боялся допустить ошибку, что держал свою речь в ежовых рукавицах. Я отточил ее до мельчайших деталей, поsekундно. Никаких неожиданностей.

Ленни уловил это и дал мне совет: «Джон, твои речи так отрепетированы, что в них нет места спонтанности. А ведь лучшее в речи — момент, когда появляется нечто совершенно новое. Когда происходит что-то неожиданное и в этом участвуют и аудитория, и оратор. Связь между вами возникает тогда, когда вы ощущаете, что вместе отправляетесь в путешествие, создаете что-то сообща, и никто не знает точно, к чему вы придетете, но понимаете, что попадете туда вместе».

Чтобы так выступать, нужно мужество, которого у меня тогда не было. Оно нужно и для первого шага по пути к незаурядности.

Посредственность встречается так часто, потому что она знакома и привычна. Мы все знаем, как делать что-то посредственно.

99 процентов жителей Земли действуют посредственно. Это избитая дорога, решения на которой очевидны, а следующие шаги совершенно ясны.

Незаурядность? А вдруг на этом пути вас поджидают опасности? А вдруг там, в лесу, водятся драконы? (Забегу вперед: да, водятся.) Вас ожидают туманные рассветы и мрачные вечера. Иногда вы не сознаете, каким будет следующий ваш шаг — пока не сделаете его.

Посредственность предсказуема, а незаурядность — штука рискованная. Оказавшись перед выбором — стать незаурядным или оставаться посредственным, — большинство из нас выбирает то, что нам известно и привычно. Да, идея увлекательного подхода к незаурядности нам импонирует, но чаще мы по привычке пытаемся до мелочей продумать все последующие шаги, чтобы дорога была такой же безопасной и предсказуемой, как и посредственный путь.

Нам хочется спланировать дорогу к незаурядности, обговорить, какой будет наша жизнь через десять лет. Мы стремимся подготовить каждый шаг — все ради того, чтобы исключить ошибки или провалы. Но когда мы задаем своим жизни и целям столь жесткие рамки, то не даем сюрпризам никаких шансов.

У нас не остается времени на сюрпризы, они не входят в наши планы. В нашем распорядке нет промежутков, где они могли бы возникнуть. Мы хмуrimся, когда нас отрывают от работы, ворчим, встретив у почтового ящика разговорчивого соседа, и ругаемся, если что-то ненадолго отвлекает от выполнения ежедневных планов.

Но сюрпризы — характерная особенность пути к незаурядности. Этот путь ничем не похож на городской квартал, методично спланированный архитекторами. К незаурядности ведет извилистая немощеная дорога, где за каждым поворотом вы сталкиваетесь с чем-то новым. Так что давайте оставим на карте место для сюрпризов.

ЭТА ИДЕЯ ОБОШЛАСЬ МНЕ В 2310 ДОЛЛАРОВ: ПОЖАЛУЙСТА, ПРОЧИТАЙТЕ ВНИМАТЕЛЬНО

Если бы первый шаг к незаурядности давался легко, все уже шли бы по этому пути. Дорога к посредственности опустела бы, и только посредственный ветер гонял бы по ней посредственные шары перекати-поля.

Но первый шаг непрост, и одна из трудностей — в том, что нужно привыкнуть к противоречиям, уживаться с ними. Ведь вы должны быть:

**реалистом и мечтателем
практичным и непрактичным
логичным и нелогичным**

Нужно смотреть на свои нынешние обстоятельства с беспощадной честностью, а на будущие — с безумной непрактичностью.

Если вы не привыкнете к этим противоречиям, не примете их и не заставите работать на себя, то в итоге украдете деньги у церкви, в которую ходила ваша бабушка.

Именно это произошло со мной.

Шесть лет назад мне наскутила моя работа. Немного предыстории: я сделал неразумный карьерный ход, провалив работу в Home Depot*, и в итоге оказался в компании After Hours**. Название наводит на мысль, будто это заведение с увеселяющими клиентов танцовщицами, но, уверяю вас, это не так. Хотя, учитывая мой «зеленый пояс» в кэмпо***, я мог бы в свободное время подрабатывать в подобном заведении вышибалой.

На самом деле компания After Hours предлагала напрокат мужскую одежду для торжественных мероприятий, в частности смокинги. Итак, после позиции одного из ведущих копирайтеров для известного по всей стране бренда, стоявшего миллиарды,

* Крупная сеть по продаже товаров для ремонта и стройматериалов.
Прим. перев.

** Переводится как «нерабочие (неурочные) часы». *Прим. перев.*

*** Японское боевое искусство. *Прим. перев.*

я стал писать рекламные тексты, убеждая подростков брать напрокат брюки для выпускного бала. Браво!

В ходе своей отнюдь не блестящей карьеры в After Hours я решил открыть собственное рекламное агентство. У меня уже был опыт работы в одном из них, и я подумал: *а что тут сложного?* Так что я открыл агентство, взяв в партнеры своего знакомого — мы ходили в одну церковь. Мы заказали кучу визиток с нашим логотипом, немного похожим на логотип мультсериала «Громовые коты», зарегистрировали компанию и принялись искать клиентов.

Мечты у нас были смелые: вырасти в огромное агентство с сотнями клиентов (поэтому мы заказали тысячи визиток). Ну а теперь что? Следовало убедить кого-нибудь платить нам за работу, которую, по нашему мнению, мы могли выполнять.

Первым нашим клиентом стала церковь в городе Шарлотт. Мой отец — пастор, так что я разбирался в этой области. Мы смогли убедить невероятно доброжелательную представительницу церкви, что наша новая компания сможет создать для них первоклассный сайт. Мы составили впечатляющее предложение и договорились выполнить эту работу примерно за 30 тысяч долларов.

Проявив понятную мудрость, церковь не выплатила нам всю сумму сразу, первый платеж составил около 12 тысяч.

И мы взялись за работу. У церкви уже были тысячи разрозненных страниц в интернете, и я составил крайне запутанную карту сайта, пытаясь с ними разобраться. У молодежной секции был собственный сайт, у пожилых прихожан — свой раздел; казалось, в эту неразбериху добавили свою страницу все, у кого был доступ к компьютеру. Я изо всех сил попытался разобраться в этом, а потом передал проект своему партнеру.

Из последнего абзаца складывается впечатление, будто я повел себя порядочно.

На самом деле я бросил проект, оставив партнера в затруднительном положении. Проект лежал в руинах, и я решил, что, может, моему партнеру каким-то чудом удастся с ним справиться.

Через несколько месяцев я начал потихоньку понимать, почему это я оказался в столь непростых обстоятельствах. А именно: я не умел управлять компанией. Я никогда не создавал сайтов. У нас с партнером не было никаких навыков веб-дизайна.

Пережив много беспокойных ночей, мы решили прекратить эти мучения и вернуть церкви остающиеся деньги. (Часть мы уже заплатили студии веб-дизайна, чтобы она исправила третий из перечисленных выше фактов.)

Тем временем мой партнер переехал с семьей в другой штат, и я терпеливо ждал, пока наша проблема превратится в неприятное воспоминание. Но она все не исчезала — как безногий зомби, который упорно ползет за вами.

Церковь чека не получила. Финансами полностью распоряжался мой партнер; я снова и снова звонил ему, он не брал трубку. Я возненавидел мелодию его автоответчика — песню Джона Майера «Мы ждем, пока мир изменится».

Наконец я дозвонился, и партнер согласился перевести деньги на следующее утро. Через два дня, когда я был на работе, мне пришло голосовое сообщение: «Джон, здравствуйте, это Сара! Надеюсь, у вас сегодня все хорошо. Банк вернул чек, который вы нам послали, потому что на счету нет средств. Перезвоните мне, пожалуйста».

Какая мерзость!

Банк вернул наш чек церкви, куда моя бабушка ходила тридцать лет!

Счет опустел, деньги исчезли. Их потратил мой партнер.

Как же это случилось? Все до боли просто. Я нарушил собственное правило: не стал смотреть на свои нынешние обстоятельства с беспощадной честностью, зато в будущее заглядывал с безумной непрактичностью.

Второе у меня получилось, да. На все сто! У меня были смелые, безумные, непрактичные мечты о будущем. (Помните, какую кучу визиток мы заказали? Основная часть до сих пор валяется у меня

в гараже. Став богатым и знаменитым, я продам их на eBay за миллионы!)

Причина моей неудачи — а в будущем и вашей, если вы не проявите осторожности, — в том, что я с безумной непрактичностью взирал не только в будущее, но и на свое настоящее.

Это была моя основная ошибка. Если бы я с беспощадной честностью посмотрел на свои нынешние обстоятельства, то понял бы:

1. Я не очень хорошо знал этого человека, всего лишь встречался с ним в церкви. Мы были знакомы всего полгода. Мы вложили в наши отношения недостаточно времени и усилий, и было неразумно доверить партнеру полный контроль над всеми финансами нашего рекламного агентства.
2. Я не уделял достаточно времени агентству. У меня уже была работа на полную ставку, жена, дети и много других обязательств.
3. У меня совсем не было упомянутых выше навыков, необходимых для успеха этого проекта.

Если бы я в самом начале признал все это и честно посмотрел на свое настоящее, это не означает, что я не открыл бы агентство. Вовсе нет. Это весьма распространенное заблуждение: якобы, если вы честно смотрите на свое настоящее, то не станете питать надежды на будущее, а практичности не место в мечтах.

Честный взгляд на обстоятельства не помешал бы мне стремиться к мечте, но не позволил бы гнаться за неправильной мечтой. Я бы взялся за другой проект. Я сказал бы представителям церкви: «Мы новички в этом деле; может, мы сделаем для вас пробный проект? Что-нибудь небольшое, например новый сайт для секции дошкольников? Если получится хорошо, мы сможем поговорить о более масштабном проекте».

Я бы обсудил с наставниками и друзьями трудности, которые могут возникнуть, когда два мало знакомых человека начинают

совместный бизнес. Размах и смелость моих мечтаний о будущем не изменились бы ни на йоту, но поменялось бы мое настоящее. Мой старт выглядел бы иначе.

Та представительница церкви в итоге отнеслась ко мне с невероятной добротой. Она была так же расстроена исчезновением денег, как и я, но сказала, что я не обязан возвращать оставшиеся средства. Но мы с женой решили, что это неправильно, и послали церкви чек на 2310 долларов. Может быть, для кого-то из вас это карманные деньги, на которые вы покупаете кашемировые носки, чтобы побаловать себя; но для семьи Эйкафф это не мелочь.

В таких случаях говорят: «Беда намучит, беда научит!» Это правда, но так учиться не хочется. Если бы у меня был выбор — потерять 2310 долларов и усвоить полезный урок или усвоить его, не теряя этой суммы, — я знаю, какой вариант я бы выбрал. Я умоляю вас: не повторяйте моей глупой ошибки.

МЕЧТАЙТЕ ЧЕСТНО

Проявляйте беспощадную честность, отвечая на вопрос из первой главы: «Где я сейчас нахожусь?» От честного ответа на этот вопрос зависит ваша карьера, а может быть, и вся жизнь.

В книге «От хорошего к великому»* Джим Коллинз рассказывает историю Джима Стокдейла, офицера ВМС США, который во время войны во Вьетнаме восемь лет провел в плену и подвергался постоянным пыткам. Коллинз спросил у Стокдейла, какие солдаты не доживали до освобождения. Стокдейл сказал:

Ответ простой: оптимисты. Это они говорили: «Нас выпустят к Рождеству!» Рождество наступало и проходило. Тогда они говорили: «Мы выйдем отсюда до Пасхи!» Пасха наступала

* Коллинз Дж. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет..., М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. Прим. ред.

и проходила. А потом День благодарения, и опять Рождество. И они умирали от горя.

Это очень важный урок. Вы никогда не должны терять уверенность в том, что в конечном счете у вас все получится. Но эту уверенность ни в коем случае нельзя путать со способностью смотреть в лицо самым непрятливым фактам вашей нынешней реальности³.

Избегайте соблазна поверить в то, будто честная оценка нынешней ситуации помешает вам мечтать с размахом. Ни в коем случае не уподобляйтесь некоторым моим знакомым, которые заявляют: «Я набрал кредитов на обучение на 100 тысяч долларов, но притворюсь, будто я никому ничего не должен, и буду просто мечтать о будущем!» Честный взгляд на нынешнее положение превращает это положение в трамплин для прыжка в будущее, а не в тюрьму, где нет свободы действий. Если вам нужно платить по большим счетам, поначалу придется идти на большие жертвы.

Если вы решили завести пять детей в первые десять лет брака, потом не говорите им: «Папа хочет помечтать. Я уйду с работы, открою ферму для выращивания экологически чистой редиски и буду жить как девятнадцатилетний холостяк без обязательств». Честно смотрите на свое настоящее и подружитесь с ним; я сам должен был бы так подойти к созданию рекламного агентства.

Но так поступать непросто, потому что в обществе бытует противоположное определение мечты. Вам будут говорить: «Пусть вас ведет вера» или «Следуйте за мечтой, и вселенная откроет перед вами двери там, где раньше были глухие стены». Такие высказывания прекрасно смотрятся на кружках, но процент их реализации чудовищно мал. В лучшем случае эти идеи на самом деле означают «Не стройте планов», а в худшем — «Откажитесь от своих нынешних обязательств».

Первое можно увидеть в миллионе колоритных и вдохновляющих, но, по сути, пустых высказываний на сайтах Pinterest

и Facebook. А второе — в песнях, например, «Испытание подлодки Уолта Грейса, январь 1967 года» Джона Майера.

Это красивая песня и отличное доказательство того, что Джон Майер — превосходный поэт (хотя его песни не годятся для заставок голосовой почты). Он поэтично описывает жизнь Уолта Грейса — человека, который «отчаянно ненавидел то место, где жил». Уолт решает сконструировать подводную лодку на одного человека у себя в подвале; «Махнув рукой на этот мир, вы знаете, что следующий должны найти сами». Уолт, несмотря ни на что, создает свою подлодку и доплывает в ней до Токио. На это ушло много недель, но получилось ведь! Ура, мечта осуществилась! Но есть одна проблема: жена и дети Уолта. Песня превозносит его как мечтателя, но в реальности мы сказали бы, что он уклоняется от родительских обязанностей. Когда Майер поет: «Его жена сказала детям, что он сошел с ума», практически невозможно не заметить, как грустна эта картина: человек «махнул рукой» на мир, в том числе на жену и детей, и построил «самодельную подлодку на одного»⁴.

Общепринятое определение мечты зачастую поощряет невероятный эгоизм. Если следовать ему, нужно игнорировать всех, кого вы любите; работать над личным увлечением в глубинах подвала; пуститься в приключения в одиночку, а через много недель сообщить близким, что вы, оказывается, живы.

Подобный сюжет так часто встречается в популярной культуре, что мы начинаем верить, будто мечтать или идти по дороге к неизуриданности — эгоистичный по своей сути замысел. Можно подумать, у вас только два варианта: отказаться от всех обязательств и следовать мечте либо смириться с посредственной жизнью, чтобы выполнять свои обязательства.

А что если существует все же третий вариант, когда можно выполнить все свои обязательства, даже если при этом вы полностью меняете свою жизнь, а заодно и мир?

Что если можно стремиться к мечте со всей серьезностью и при этом не пренебрегать семьей и не быть плохим работником?

Что если вы могли бы начать уже сегодня?

И вы можете это сделать, в каких бы обстоятельствах сейчас ни находились. Но для начала вам нужно преодолеть Великую стену.

(P. S. В конце книги я привожу рекомендации по практическим действиям к каждой главе — начиная со второй. Их можно найти на с. 203–215. Я решил не включать их в основной текст, чтобы не прерывать плавного повествования. Возьмем предыдущий абзац: правда, удачная получилась фраза про стену? Прямо в стиле мюзикла «Продавцы новостей»*: «Открой ворота и лови день!» А описание практических действий разрушило бы все впечатление. Ладно, пора заканчивать это лирическое отступление.)

* «Продавцы новостей» (Newsies, 1992) — фильм-мюзикл с Кристианом Бэйлом в главной роли. *Прим. перев.*