

7

УБОРКА УРОЖАЯ

ВЫ НЕ УСПЕЕТЕ СДЕЛАТЬ И ПАРЫ ШАГОВ по стране Уборки урожая, как увидите выход. Тропа к нему широка и манит своей прямотой. Но если вы пойдете по ней сейчас, все ваши прежние усилия пропадут впустую.

Куда ведет этот выход? Это нехитрый секрет, но ответ на него важнее, чем может показаться на первый взгляд.

КАК СТАТЬ НЕЗАУРЯДНЫМ ОРАТОРОМ И НЕ ТОЛЬКО

Хотите узнать секрет — как стать незаурядным оратором? Как чаще получать заказы на выступления, больше зарабатывать и найти постоянных клиентов? Как играть в Национальной футбольной лиге, даже если ваши лучшие годы уже позади? Как быть незаурядным практически в любом другом деле? Это просто.

Не будьте хамом.

Если вы хотите сейчас на минутку отвлечься от книги, нацарашь это на бумажке и приклейте ее на холодильник, я подожду, прежде чем объяснять.

Возможно, для вас это не новость. Но для меня этот факт стал драгоценной находкой.

Раньше я думал, что единственная движущая сила незаурядности — талант и, если вы жаждете незаурядности в чем-то, вам

просто нужно иметь достаточно таланта или приобрести умения в нужной отрасли или профессии. Но затем я начал общаться с представителями клиентов, которые приглашали меня выступать.

Я выступал на мероприятиях, уходил со сцены и перекидывался парой слов с организатором по пути в аэропорт. Организаторы мало говорили о сути моего выступления: не комментировали его содержание, не вспоминали идеи, которыми я поделился. Но все они говорили одно и то же:

«Спасибо за то, что вы были так любезны!»

Оказывается, по стране разъезжает множество хамов-ораторов и грубиянов-музыкантов, и поэтому моя работа становится невероятно простой. Они отчитывают персонал на мероприятиях, отказываются отвечать на вопросы на конференциях и прячутся в отеле, вместо того чтобы позировать для фото, пожимать зрителям руки или танцевать брейк-данс. Иногда они даже отказываются выступать, пока зал не будет полон. Если вы соответствуете этому описанию, я просто скажу: спасибо вам!

Вы преподнесли отличный подарок мне и всем остальным ораторам в мире, которые не ведут себя по-хамски. Вы установили планку вежливости так низко, что даже маленький ребенок может легко ее перепрыгнуть.

Когда люди делают мне комплимент, отмечая мою любезность, обычно они не имеют в виду, что я проявил невиданные чудеса доброты. Я не посыпал им букеты, не дарил машины и не заказал вырезать из дерева талисман колледжа, в который они ходили.

Я просто не вел себя по-хамски.

А ведь это так просто. К сожалению.

Если вы хотите собрать более богатый урожай незаурядности, не выбирайте выход к хамству, который встретится вам тысячу раз. Не сворачивайте с верного пути, и, когда вы прибудете в страну Передачи опыта, вам будет кому его передавать.

Людям не нравится работать с хамом; они не прислушиваются к его словам и не идут ему навстречу, потому что не хотят, чтобы хамы побеждали.

В этом на своем печальном опыте убедился американский футболист Террелл Оуэнс. Он один из величайших ресиверов в истории Национальной футбольной лиги США. По принятым пасам он уступает только Джерри Райсу. На его счету более 1000 тачдаунов*, кроме него таким достижением могут похвастаться всего восемь спортсменов. Он участвовал в шести матчах всех звезд НФЛ. Но в день, когда я писал эту страницу, его уволили из команды Allen Wranglers, которая не играет в составе НФЛ: это команда американского футбола в закрытых помещениях.

Как он оказался в такой ситуации?

В статье о нем журнал GQ написал: «Трудно избавиться от репутации паршивой овцы в команде». А у руководителей НФЛ хорошая память. «Проблема не в его колене, а в его замашках», — пояснил руководитель одной из лучших команд, который пожелал остаться неизвестным. Оуэнс — наполовину гений, наполовину скандалист, и когда-то владельцы команд были готовы мириться с этой пропорцией; но теперь она изменилась, потому что он стал медленнее, а организм чаще подводит его. «Оуэнс может играть блестяще, но в нем всегда есть темная сторона, которая грозит вырваться наружу. Вы не знаете, каким он будет в следующий раз, а рисковать никто не готов»¹.

Где бы вы ни трудились — в НФЛ или в офисе, — истина о хамстве остается верной: огромный талант плюс хамство в конечном счете проигрывает среднему таланту плюс хорошее поведение.

Печально, что этот итог обычно наступает в стране Уборки урожая. В эти годы Террелл Оуэнс должен убирать урожай, взращенный его долгой результативной карьерой. Ему пора пожинать плоды своих трудов и направляться в страну Передачи опыта,

* Занос мяча в засчетную зону противника. Прим. перев.

чтобы помогать молодым ресиверам становиться незаурядными. Или выступать на телевидении в десятках спортивных передач в роли эксперта, рассказывать о своих годах в НФЛ, давать продуманные советы и наслаждаться результатами своей карьеры.

Вместо этого его увольняют из команды Allen Wranglers.

Не будьте хамом. Избегайте этих выходов всеми силами!

ВАШИ 15 МИНУТ СЛАВЫ МОГУТ ОМРАЧИТЬ ВСЮ ЖИЗНЬ

Если вы пройдете по дороге к незаурядности, не став хамом, то успешно минуете тот выход, через который чаще всего возвращаются на посредственную дорогу. Но не спешите расслабляться. В каждой стране имеется еще один, куда более опасный выход, особенно в стране Уборки урожая. Он называется «слава».

В 1968 году Энди Уорхол сказал: «В будущем каждый сможет стать знаменитым на 15 минут»². Тогда, наверное, полагали, что Уорхол преувеличивает, но интернет доказал: Уорхол оказался пророком.

Одним нажатием кнопки вы получаете доступ ко всему миру. Всего один твит или видео в интернете может принести вам пятнадцать, а то и больше минут славы. Может, вы и не думаете о том, что стремление к незаурядности принесет вам хоть какую-то известность, но здесь случаются сюрпризы. Даже если ваше увлечение необычно, в мире есть другие люди, которые его разделяют. А если вы решаете стать в нем мастером и собрать урожай, то приобретете определенную известность, пусть незначительную; но даже такая известность может нанести большой вред.

Проблема в том, что с появлением вашего первого поклонника или фолловера у людей начинает создаваться о вас какое-то представление. Вас воспринимают как весельчака, модную мамочку или любителя спорта, и с каждым из этих амплуа у людей связанны определенные ожидания. Вы человек толковый, возможно, вам приятно такое внимание, и вы начинаете подыгрывать этим ожиданиям. И возникает расхождение, пусть пока еле заметное. Вы раздвоились: один человек — ваше истинное «я», второй — тот, кого

видит публика. Вы начинаете поддерживать свой имидж, что весьма утомительно. Вместо того чтобы на самом деле продолжать свой путь, вы рисуете идеальную картину того, как выглядит продвижение к незаурядности. И, несмотря на прежние успехи, вы окольным путем возвращаетесь к посредственности, так как устремляетесь в погоню за славой, а не за большей незаурядностью.

Я не хотел писать этот раздел, потому что в реальности не все из нас прославляются, это невозможно хотя бы с математической точки зрения. Но все мы располагаем средствами, чтобы заполучить немного славы, и ее будет достаточно, чтобы разрушить многие мечты.

Однажды я съел чизбургер в небольшом ресторане в городе Франклайн. Вернувшись домой, я увидел: в интернете написали твит о том, что я там был. Не стану лгать: мне было приятно. Но знаете, что произошло в следующий раз, когда я пошел в ресторан? Я ждал следующего твита.

Я начал задумываться: кто замечает, что я здесь? Кто сейчас наблюдает за мной? Поскорее бы закончить обед и посмотреть в Twitter, кто заметил присутствие такого великого человека!

Вот как ударили мне в голову единственный твит, который написал сотрудник забегаловки с гамбургерами. Кто знает, что случится, если ваша незаурядность привлечет внимание газетчиков? А если вас пригласят на телевидение? Или вы построите целую империю из блогов?

Не поймите меня неправильно: слава может стать прекрасным урожаем, и вы можете использовать ее очень долго. Спросите у Боно*, он подтвердит. Но не используйте славу как выход, через который вы вернетесь на дорогу к посредственности.

ТЫФУ!

Вот облом! Это же страна Уборки урожая! Пахота уже позади; пора расслабиться и наслаждаться плодами своих трудов! Можно двигаться по инерции.

* Вокалист группы U2. Прим. перев.

Но это не так. Спросите у любого фермера, легко ли ему приходится в страду. И не путайте Уборку урожая с пенсией, отпуском или концом истории. Это все равно что пробежать большую часть марафона, а за 15 метров до финиша прилечь и вздрогнуть.

В этом я убедился в прошлом году на горьком опыте.

КАК ПЕРЕЧЕРКНУТЬ 99 ПРОЦЕНТОВ СВОЕГО ПРОГРЕССА

В стране Уборки урожая тоже есть своя лестница для избранных, и вы обычно не осознаете, что поднимаетесь по ней, пока не свалитесь. В этом ее опасность; вы не понимаете, насколько высоко залезли и как оторвались от реальности, пока не ударитесь о землю. В моем случае этим падением стала потеря 99 процентов друзей на Facebook.

В 2011 году я в какой-то момент начал карабкаться по лестнице для избранных. Я начал лениться из-за своей работы.

Мне дали совершенно уникальную возможность. В 2010 году Дэйв Рэмси, по сути, заявил: «Попробуй-ка быть незаурядным!» Затем он нанял меня и сказал: «Вперед, дерзай!» Это предложение вызвало у меня некоторый страх. Ведь было гораздо легче жаловаться и ныть на обочине о том, чего бы я достиг, если бы не моя занятость. «Я написал бы столько книг, произнес много речей и стремился бы к своей мечте, если бы только успевал». Я мог делать такие смелые заявления, потому что моя основная работа отнимала 40 часов в неделю.

А потом Дэйв нанял меня, и эта отговорка потеряла силу. Он привел меня в компанию, где работало 300 человек, и сказал: «Посмотрим, на что ты способен».

Вот тогда я и стал лениться.

Клянусь, что лень охватила меня незаметно! Я даже не заметил той лестницы. Но не успел я оглянуться, как уже поднялся на несколько ступеней. Я не прилагал особых усилий, но кричал вниз всем, кто мог меня услышать: «Посмотрите на меня! Я Джон Эйкафф! Я работаю у Дэйва Рэмси!»

Я уверовал в то, что другие сотрудники будут что-то за меня делать. Я решил: «Я *автор*, и моя работа — разбираться в прилагательных, дефисах, тире и т. д. Прочим же я рук марать не буду». Я стал втихую игнорировать некоторые важные обязательства. Я вел себя так, будто *на меня* работала команда из 300 человек, будто *именно я* построил эту компанию.

Но это было не так. Я член команды, крошечный винтик в огромной машине, которая носит имя Дэйва Рэмси, а не Джона Эйкаффа. И хотя до этого я сделал несколько шагов в страну Уборки урожая и видел ростки возможностей, посаженные мной четыре года назад, я начал лениться. И при этом потерял 99 процентов своих друзей на Facebook.

После выхода моей книги *Stuff Christians Like* я открыл в Facebook группу под таким же названием. Я довел количество ее участников примерно до 10 тысяч человек. Я активно работал, чтобы поддерживать ее существование.

А потом залез на лестницу для избранных и забросил эту группу.

Ведь наверняка в центральном офисе Дэйва Рэмси кто-то может за ней последить! Я же сам Джон Эйкафф! Люди хотят мое фото! Меня просят оставить автограф не только на книгах, но и на Kindle!

Год спустя один друг напомнил мне, что Facebook размером примерно с планету, и только тупицы не используют его для развития своих проектов. Тогда я решил посмотреть, что делается в группе *Stuff Christians Like* («Что нравится христианам»).

Наверху страницы было написано: «Ваша группа мигрировала».

Ура! — подумал я. *Не знаю, что имеется в виду, но это звучит прекрасно!* Бабочки мигрируют в Мексику, потому что там тепло. Канадские гуси — самые претенциозные птицы в мире — мигрируют в Теннесси, потому что в тундре их едят песцы. Миграция — это всегда хорошо.

Дальше в сообщении Facebook говорилось: «Теперь, когда формат групп обновлен, информация из вашей старой группы все еще доступна, включая посты и обсуждения». Пока что все чудесно!

«Администраторы из старой группы останутся ее участниками». Цукерберг, приятель, ты обо всем позаботился! Спасибо за такое удобство.

«В группе останутся только те участники, которые попросили об этом».

Как-как? Что означает последнее предложение? Хммм, странно, это совсем не похоже на преимущество. Но что в этом может быть плохого?

И я проверил, сколько участников осталось у меня в группе. Оказалось, все ужасно.

Когда-то в группе было 10 тысяч участников.

А осталось 23.

Я не силен в математике, но почти уверен, что это означает потерю 99 процентов участников. Было 10 тысяч, а стало 23. Карен, Лео, Николь — я мог бы перечислить их всех поименно, и это не заняло бы в книге много места.

Группа пропала. Пока я карабкался по лестнице для избранных, погибло одно из полей, которое я много лет возделывал. Я уверен, что мне приходили уведомления от Facebook, что меня предупреждали и дали все возможности поддерживать жизнь группы в прежних размерах. Но я витал в облаках, и это меня не волновало.

И поэтому я потерял 9977 человек в группе из 10 тысяч.

Возможно, для вас эта история мало что значит. Может быть, ваша группа в Facebook насчитывает миллион участников. Или вы никогда не слышали о Facebook и купили эту книгу, напечатанную на так называемой бумаге. Это не имеет большого значения. Дело здесь не в социальных медиа, а в полях, которые исчезнут, если вы сейчас их забросите, решив, что там все вырастет само.

Если вы твердо намерены продолжать путь к незаурядности, в стране Уборки урожая вам придется работать еще упорнее, чем раньше.

ЧТО БУДИТ ВАС В СТРАНЕ УБОРКИ УРОЖАЯ

Однажды я проснулся в Индианаполисе в четыре часа утра.

Я приехал туда не для того, чтобы тренироваться с местной футбольной командой Colts; впрочем, это вполне естественное предположение, учитывая мою правой руки.

Я проснулся в отеле. Накануне я выступал в округе Грант. Его отделяют от Индианаполиса 96 километров и 7 кругов. Эти круги не найдешь на карте, но вы должны помнить о них, если вам попадется тот же таксист, что и мне.

Мы с ним видели огни отеля, сияющие в полуночной тьме. Мы были так близко к Holiday Inn Express —казалось, только руку протянуть. Но шофер все не мог найти нужный проезд. Мы крутили вокруг здания, как акула, которая примеривается к жертве.

Наконец мы нашли проезд, и я заселлся в отель в полпервого ночи. Примерно через три часа я встал, чтобы успеть на рейс в Сан-Антонио, где предстояло очередное выступление.

Когда я делал первые робкие шаги по стране Уборки урожая, то и предположить не мог, что мне придется так часто ставить будильник на четыре утра. Я заблуждался, думая, будто нужно найти свою незаурядность, а потом все будет легко. Жизнь потечет плавно, как река шипучки мимо берегов, заросших конфетами. А я буду только насыщивать веселый мотивчик.

А вот правда:

Вы будете упорнее трудиться над тем, что любите, чем над тем, что вам просто нравится.

Начав стремиться к мечте, вы должны работать усерднее, чем когда-либо раньше.

Вы будете проявлять активность, выполнять рутинные задачи, напрягаться и потеть.

Вы будете раньше вставать и позже ложиться. Но это нормально.

А знаете почему?

Радость — невероятно эффективный будильник.

Она станет будить вас, поможет сохранять бодрость, будет поддерживать и утешать после каждого из тысячи отказов, которые вы получите на своем пути.

Если ваша цель — работать поменьше, оставайтесь на посредственной дороге. Делайте то, что вам вроде бы нравится. Устройтесь в жизни, как будто готовитесь к зимней спячке, и двигайтесь по инерции, пока вам не стукнет восемьдесят.

Но если вы хотите мечтать — применять уникальный талант, который доверили в ваше распоряжение на этой планете, — привыкайте к сигналу будильника в четыре часа утра.

Пора двигаться.

Вставайте.

Продолжайте убирать урожай.

КРУГИ ПОДДЕРЖКИ

Не становитесь хамом. Не начинайте лениться. Не считайте себя избранным.

На словах это легче, чем на деле. Как избежать на удивление многочисленных ловушек, ожидающих вас в стране Уборки урожая? Не идите туда в одиночку. Выделите время на то, чтобы возделывать три круглых поля поддержки.

Как и в остальных моих советах, здесь нет ничего сложного. Вам нужно продумать всего три круга поддержки, пока вы идете по дороге к незаурядности.

Уровень нужной вам поддержки выше всего в центре и ниже по краям, поэтому мы начнем с центра.

Внутренний круг: жена (муж)

Худшее, что вы можете сделать в отношениях с супругами, — настроить их против вашей мечты. В таком случае чем дальше вы продвигаетесь к своей незаурядности, тем больше отталкиваете жену или мужа. Даже не понимая, как вы оказались в настолько разных ситуациях, вы начинаете говорить что-то вроде: «Ты что,

не хочешь, чтобы я следовал за своей мечтой? В этом все дело? Ты мечтаешь, чтобы я был несчастен? Тогда поздравляю — твоя мечта осуществилась!»

Тут швыряется тарелка, но вам вовсе не так весело, как грекам, которые на своих праздниках танцуют вокруг огня и бьют посуду.

Я преувеличиваю? Может, немного, но эта сцена не так уж далека от реальных сцен, которые происходят каждый день. Правда такова: если вы состоите в браке, стремление к незаурядности — командный спорт. Путешествовать по дороге к незаурядности с мужем или женой в два раза веселее, чем в одиночку.

Какие два шага вам нужно сделать прямо сейчас, если вы состоите в браке и пытаетесь добиться незаурядности?

Доказывайте свою серьезность делами, а не словами

Когда речь идет о мечтах, слова весят так мало. И все же, столкнувшись с трудной задачей — убедить жену или мужа поддержать нашу мечту, мы чаще всего снова прибегаем к словам. Мы думаем, что неправильно выбрали те десять миллионов слов, которые уже произнесли; может, надо сказать еще столько же. Поэтому мы говорим, говорим и говорим о том, что будем делать со своей незаурядностью. Наши супруги ужасно устают от этих разговоров.

Знаете, что всегда лучше слов? Дела. Кроме того, дела всегда весомее намерений. Уже совершенные действия говорят за себя громче, чем ваши планы.

Хотите, чтобы супруги вас поддержали? Вставайте за полчаса до остальных членов семьи и работайте над своей мечтой. Выключите телевизор и прочитайте 20 страниц книги, написанной экспертом в той области, в которую вы стремитесь попасть. Найдите вторую работу, чтобы накопить начальный капитал, который может понадобиться для вашей мечты, а не опустошайте свой сберегательный счет.

Доказывайте серьезность своего стремления к незаурядности на деле. Ведь вы наверняка подумываете об этой мечте уже

не в первый раз, а в тридцать первый. Как только вы снова заведете о ней разговор, все ваши прежние слова и намерения, которые вы так и не осуществили, всплынут в памяти вашей второй половины.

Нейтрализуйте их делами. При этом вы не должны в чем-то ущемлять супругов; идите на нужные жертвы самостоятельно. Вы не получите поддержку, если будете жертвовать ради своей мечты временем вашей второй половины. Это должно быть ваше время. Если вы придете домой и заявите жене: «Чтобы доказать тебе, как важна для меня эта мечта, я отменяю наш ужин в ресторане», вы не продвинетесь дальше по пути в страну Уборки урожая. Зато вы продвинетесь в страну ночевок на диване в гостиной.

Эта простая идея — одна из главных причин, по которым моя жена Дженни охотно согласилась переехать из Атланты в Нэшвилл. Ведь я доказал свою серьезность делами. Раньше у меня был миллион грандиозных планов, которые ни к чему не привели. Но потом два года подряд Дженни видела, как я встаю пораньше и пишу, отказываюсь от многих приятных вещей ради своего призыва. Она поняла, что для меня это действительно серьезно. Не из-за слов — они ненадежны и стоят мало, а благодаря действиям, которые обходятся дорого, и внушают доверие.

Энтузиаст и прагматик должны научиться находить общий язык
Это блестящая идея, но придумал ее, к сожалению, не я, а Джон Вудалл*. Я был в Атланте на выступлении Вудалла, и он сказал, что в каждом браке один из супругов — энтузиаст, а другой — прагматик.

Именно энтузиаст обычно любит мечтать. У него возникают творческие идеи, смелые мечты и грандиозные планы. Он прыгает от восхищения, представляя себе результаты.

Прагматик же по натуре — стратег. Он хочет знать подробности любой ситуации, плана действий и логистики.

* Джон Вудалл — американский блогер и психиатр, разработавший программу, помогающую людям развивать психологическую устойчивость.
Прим. перев.

Оба эти подхода к жизни прекрасны, но при их столкновении возможна катастрофа³.

Энтузиаст говорит: «У меня есть суперидея! А что если продать дом и вложить все деньги в киоск по продаже пикулей собственного производства? Мы поставим его в районе, где много хипстеров. Можно заворачивать каждый пикуль в салфетку, на которой написаны стихи. Мы назовем этот бизнес “Пикули и поэмы”. Дело пойдет в гору!»

Желая проявить любовь к энтузиасту, прагматик делает то, что удается ему лучше всего — задает серию вопросов «как?». «Как на этом можно заработать? Как получить медстраховку? Сколько разрешений нам нужно, чтобы продавать пикули на улице? Как печатать стихи на салфетках? Как переоборудовать фургон или обычный автомобиль для продажи пикулей?»

Все эти вопросы вполне оправданы, но энтузиаст воспринимает их как нападки и пытается отразить.

Пара ссорится и больше в тот день не обсуждает свою мечту.

Если подобных разговоров накапливается достаточно, энтузиаст в итоге перестает делиться со своей прагматичной половиной мечтами, но не отказывается от них. Он находит отдушину в другом месте — зачастую в интернете, отыскав единомышленника. Так начинаются многие романы, основанные на эмоциональной близости; это одна из причин, по которой слово Facebook фигурирует в трети заявлений о разводе, поданных в 2011 году⁴.

Нашему браку тоже могла грозить эта опасность: ведь я энтузиаст, а Дженин — прагматик. Поэтому по совету Вудалла мы начали применять два метода.

Две недели энтузиазма

Когда я впервые обсуждаю с женой новую идею, которая наполняет меня энтузиазмом, знаете, что она отвечает? «Здорово!» Она не задает вопросов «как?», не перечисляет тысячу подробностей, которые хотела бы узнать. Она просто

дарит мне восторг. Она убеждена, что я, скорее всего, ничего не буду делать с этой идеей и через две недели или, что вероятнее, через два часа увлечусь чем-нибудь другим. Так что первые две недели я получаю льготный период восторгов. Мы просто играем с этой мыслью, не беспокоясь о том, что в разговоре всплынет вопрос «как?». Если две недели спустя эта идея продолжает меня увлекать, Дженнини начинает задавать весьма уместные вопросы «как?». Она гений, и мне очень повезло, что я на ней женился. Просто невероятно, как она умеет облекать мои увлечения в практическую форму. Однажды Дженнини сказала мне: «Нам нужно больше работать вместе. Из нас двоих получается один потрясающий человек». Мы не ссоримся из-за столкновения энтузиазма и прагматизма, а обращаем свои различия себе на пользу.

Восторг с оговорками

Обсуждая с женой увлекшую меня идею, я в первую очередь говорю: «Я не собираюсь продавать наш дом. Я не думаю о том, чтобы опустошить наш сберегательный счет». Я высказываю свой энтузиазм, но с оговорками. Оказывается, моя жена — горячий сторонник стабильности и безопасности. Кто бы мог подумать? Я только после психологических консультаций осознал, что изливал свои мечты перед Дженнини, но без ее участия. В какой-то момент наш консультант сказал: «Джон и Дженнини, вы оба прекрасно понимаете Джона». В переводе с вежливого языка это означало: «Джон, заткнись! Ты заполняешь собой все ваши отношения и совершенно не думаешь о точке зрения Дженнини». Так что мне пришлось учиться не только слушать, но и говорить. Для этого требовалось, в числе прочего, откровенно рассказывать об идеях, которые меня увлекали. Просто удивительно, как эффективно оговорка из двух предложений может разрядить ситуацию. Дженнини чувствует себя спокойнее, зная,

что я не собираюсь пускаться в авантюру с катастрофическими финансовыми последствиями (как в случае с моим рекламным агентством). Всегда делайте оговорки, рассказывая о своих мечтах, если вы состоите в браке с прагматиком.

Средний круг: друзья и родственники

Вы перестали стремиться к незаурядности, потому что еще не встутили в брак и считаете, что без второй половины это невозможно?

Хорошо, именно это я и хотел сказать. Я рад, что это было понятно.

Если вы не состоите в браке, ваш средний круг превращается во внутренний. Круги сдвигаются на одну позицию: ваш лучший друг или родственник становится источником наибольшей поддержки. Но когда речь заходит о среднем круге, чаще всего мне задают вопрос: «А что мне делать, если никто не поддерживает мою мечту?»

Может, сейчас вы именно в таком положении. Ни родственники, ни друзья, ни коллеги не принимают ваше призвание. Вы объясняете его со всем возможным энтузиазмом и ясностью, но никто все равно не желает поддержать вашу мечту.

Или, может быть, поддержка со стороны друзей и родных слишком слабая, и вам нужно ее гораздо больше.

В обеих этих ситуациях следующие шаги одни и те же: вы должны проявлять терпение по отношению к людям в среднем круге и оказывать им поддержку.

Терпение

В незаурядности есть нечто странное: наверное, вы уже сами это поняли. Мы ведь с вами прошли через Лес голосов и покопались в алмазном месторождении. На посредственном пути не происходят такие необычные события, в этом-то и проблема. Люди понимают посредственность.

Нам всем знакома посредственность, мы погружены в ее мир. Если вы скажете друзьям и родным: «Я останусь посредственностью»,

они могут удивиться, зачем вам понадобилось произнести это вслух, но никогда не назовут вас сумасшедшим.

Ни один человек, живущий посредственной жизнью, не получал мрачного предупреждения о грядущем провале от родственника, не уходил после ужина на День благодарения, чувствуя, будто окружающие не одобряют его стремление, не подвергался насмешкам других посредственостей.

Но если вы решите пойти по дороге к незаурядности, вам предстоит все это пережить.

Ваши родственники и друзья не поймут вашу мечту. Их естественной реакцией будет или изменить тактику общения с вами или раскритиковать ваши заявления. В первом случае вы в миллионный раз попытаетесь убедить отца понять вашу мечту на все 100 процентов. Во втором случае вы истолковываете такое непонимание как нападки и сами атакуете в ответ. Оба способа малоприятны и неэффективны.

Когда люди не понимают вашу мечту, не стоит так реагировать — вместо этого подарите им терпение. На самом деле они и не должны до конца, полностью понимать вашу мечту, иначе это была бы их мечта, а не ваша. Это они к ней стремились бы, а не вы.

Именно вы прошли тысячу шагов по дороге к незаурядности, вы пережили все, что там было. И другие не способны понять вашу мечту, не совершив такое же путешествие.

Мы понимаем это, когда речь заходит о других путешествиях в нашей жизни.

Например, моя младшая сестра Молли пять месяцев прожила в Севилье и поучаствовала в марафоне в Мадриде. После этого она несколько недель гостила у нас в Нэшвилле. Она рассказывала просто удивительные истории, показывала красивые фото, надарила моим детям сувениров и подробно рассказала нам о тех пяти месяцах.

Благодаря этому я стал экспертом по жизни в Севилье.

Я понял все, что там происходило. На третий вечер пребывания Молли в нашем доме я встал, положил руку ей на плечо и заявил:

«Я думаю, тебе пора остановиться. Я уже на 100 процентов понимаю, как себя чувствует американец, живущий в Испании. Моя нога ни разу не ступала на землю Мадрида, но я понимаю, что значит пробежать там марафон. Можешь больше ничего мне не рассказывать. Я все понимаю».

Если бы я такое выдал, жена пнула бы меня и, наверное, заставила бы спать под диваном в гостиной. Такое заявление было бы идиотским, потому что это невозможно.

Я никогда не бывал в Испании. Как я мог вообразить, что до конца пойму, как себя чувствовала там моя сестра? А ведь она прожила там всего пять месяцев. Почему же мы, вынашивая мечты годами или десятилетиями, ожидаем, что наши друзья и родные прекрасно их поймут?

Они и не поймут.

Не удивляйтесь этому.

Не огорчайтесь.

Не думайте, будто вы просто неправильно объяснили им свою мечту.

Какое-то недопонимание неизбежно. Это ваша, а не их мечта.

Подарите им терпение. Дайте им время, чтобы понять вашу мечту.

Поддержка

Один из лучших способов заручиться поддержкой своей мечты — сначала поддержать чью-то мечту. Когда вы натыкаетесь на стену противодействия или равнодушия друзей и родных, перестаньте спрашивать «Как мне убедить их стать поклонниками моей мечты?» Вместо этого спросите: «Как я могу стать поклонником их мечты?»

Если мама не понимает, к чему вы стремитесь, скажите: «Я несколько раз объяснял свою мечту, но никогда не спрашивал, а какая у тебя мечта». Если другу сложно понять вашу мечту, скажите: «Ты знаешь, что меня увлекает. А что увлекает тебя?» Ваш

молодой человек считает, что вы немного сошли с ума? Ответьте на это: «Мне кажется, что это все-таки мое призвание. А у тебя есть призвание? Может быть, я как-нибудь помогу тебе его осуществить?»

Поначалу вам может быть неловко задавать эти вопросы, потому что обычно никто не спрашивает о таких вещах. Как правило, мы не интересуемся чужими надеждами и заветными желаниями. У нас поверхностные отношения со многими людьми, и поэтому иногда странно спрашивать у человека, чем он увлекается. Но это нормально, потому что, спрашивая о мечте, мы проявляем большую сердечность.

Если вы хотите заручиться поддержкой своей мечты, для начала помогите другому человеку осуществить его мечту. Если вы хотите, чтобы ваши надежды поддержали, начните поддерживать чью-то надежду. Если вы желаете, чтобы вас подбадривали при осуществлении вашего призыва, начните подбадривать других.

Зачастую лучший способ получить поддержку — предоставлять ее другим.

Внешний круг: попутчики

Внешний круг поддержки — это ваши попутчики, которые идут к незаурядности собственными путями. Они могут возвращать вас к реальности, мотивировать вас и разделять вашу радость.

Возвращение к реальности

По средам я завтракаю с группой парней. Я собрал эту группу, переехав в Нэшвилл, потому что знал, как опасно идти к незаурядности в одиночку.

Однажды утром я рассказывал им о твитапе. Если вы никогда не были на твитапе, поздравляю: вам не пришлось произносить это ужасное слово. Твитап — это встреча с людьми, с которыми вы познакомились в Twitter. Мой первый твитап произошел в Оклахоме; я рассказал парням, что туда пришло шестьдесят человек.

Потом я пробормотал: «Но меня бы устроило и десять!»

Мой друг Крис Томас переспросил: «Правда? Тебя бы устроило десять?»

Я выдержал драматичную паузу — как всегда, когда рассказываю что-то не один раз, — и ответил: «Нет, я хотел, чтобы пришло сто человек. Шестьдесят меня не совсем устраивает».

Он засмеялся, я тоже, а потом, чтобы разрядить возникшее напряжение, мы стали перебрасываться футбольным мячом на парковке.

Крис был прав. Я лгал, чтобы показаться скромным. Я начинал тайно вести подсчеты и лелеять скрытые ожидания на дороге к неизвестности. Тогда Крис помог мне посмотреть на себя со стороны, и я увидел эти подсчеты и ожидания в первый раз. Когда он указал мне на реальность, я смог разглядеть ту каменистую дорогу, по которой шел, и скорректировал свой маршрут.

Мотивация

Вы знаете, что будете заниматься спортом чаще и меньше пропускать тренировки, если ходите на них с партнером. А если вы договоритесь с подругой вместе сесть на диету, то реже будете срываться на нездоровое питание. Вы будете рано вставать или откладываться от углеводов, зная, что вы не одиноки.

Если мы понимаем, что полезно иметь партнера по тренировкам, почему же не применяем тот же метод в других сферах жизни?

Почему бы вам не обзавестись партнером по мечтам? Наверное, потому, что фраза «партнер по мечтам» звучит довольно нелепо. Но этот метод принес бы вам мгновенные результаты в виде мотивации.

Поэтому мой друг Стивен регулярно звонит мне и напоминает: «Будь как Джей-Зи»*. Это наш условный язык, который мы разработали в последние два года. Стив мотивирует меня, чтобы я действовал энергично, целеустремленно и упорно трудился. Стив

* Американский рэпер. Прим. перев.

считает, что я должен следовать примеру Джей-Зи, который методично выстроил целую империю (хотя мне не стоит жениться на Бейонсе и носить жесткие на вид бейсболки).

Это глупо? Может быть. Но разве не глупо, когда в спортзале человек в мокрой от пота майке кричит партнеру по тренировке: «Ты это можешь! Давай еще три раза!» И при этом ожидает результатов. Но ведь срабатывает! Попутчики и партнеры в спортзале или на пути к незаурядности способны создавать мощную мотивацию.

Общая радость

Мы с другом Брюстером изобрали стол.

Он не сделан из дерева, у него нет ножек, и он годится только для одной цели. Но я уверяю вас, что такой стол нужен каждому.

Это «хвалебный стол».

Мы с Брюстером создали его после того, как завтракали вместе несколько недель. Мы пытались крепче подружиться и поддерживать друг друга, но поняли, что не до конца честны. Общаясь, мы все время преуменьшали то, чем гордились или увлекались, потому что не хотели показаться самоуверенными или заносчивыми. Мы рассказывали друг другу о своей неделе с ложной скромностью.

Но в итоге мы поняли, что это очень глупо.

Энтузиазм и бахвальство — не одно и то же.

Если вы рассказываете, как блестяще справились с проектом, это не значит, что вы зазнались.

Хвалить себя за какое-то достижение — это не проявление нахальства.

Мы решили, что в остальных ситуациях нам, возможно, стоит вести себя скромно — преуменьшать свои достижения или держаться в тени, но за «хвалебным столом» мы будем как можно громче превозносить свои мечты и друг друга. Мы отказались верить, что у молодого лидера только два варианта: быть высокомерным нахалом или никогда не обсуждать в открытую то, чем гордишься.

Мы решили создать третий вариант, компромиссный, и назвали его «хвалебным столом».

Встречаясь за завтраком, мы хвалим друг друга и делимся своими триумфами, не боясь услышать: «Ну, от скромности ты не умрешь» или «Хватит нос задирать!» Если вы чувствительны к своим неудачам, это еще не все; вы должны быть достаточно чувствительным, чтобы делиться и своими успехами.

Поэтому я обрадовался, получив однажды СМС от Брюстера: «Можно я сяду за хвалебный стол?» Я ответил: «Конечно!» Оказалось, он завоевал награду, и мы обменялись радостными СМС. «Хвалебный стол» стал виртуальным!

Если вы добрались до страны Уборки урожая, будьте честными. Не притворяйтесь, будто восторг, который вы испытали, увидев урожай, на самом деле бахвальство. Это не так. Вам понадобится собственный «хвалебный стол».

НЕ ГОНЯЙСЯ ЗА КОЛИЧЕСТВОМ ВМЕСТО НЕЗАУРЯДНОСТИ

Однажды я беседовал с двумя очень разными друзьями. Первому — владельцу бизнеса из Калифорнии — было 26 лет; второму — 58, и он был писателем из Теннесси. На первый взгляд, между ними мало общего. Но у них возникла одна и та же проблема; с ней столкнетесь и вы в стране Уборки урожая.

Когда в вашей жизни возникнет урожай, к вам прибегут люди со словами «Больше!». Они станут убеждать вас, что вы могли бы собрать лучший урожай, больше вырастить или получить более значительные выгоды, если бы производили больше. Если бы вы расширили территорию возделывания культур, то могли бы увеличить свою незаурядность в три-четыре раза! Возможно, они правы, и таким образом вы и вправду могли бы собрать больший урожай. Но когда вам говорят: «Больше!» — я советую задать встречный вопрос: «Зачем?»

Сначала мой друг-калифорниец не спрашивал этого. Его компания развивалась семимильными шагами, он зарабатывал

по 500 тысяч долларов в неделю. Я не знаю, сколько вы зарабатывали в 26 лет, но я почти уверен, что не по 2 миллиона долларов в месяц. В разгар этого роста он отовсюду слышал: «Больше!» Ему твердили, что его урожай — ничто по сравнению с возможными результатами. Если бы он поднажал еще, приложил немного больше усилий, расширил бизнес там и ускорил рост тут, то мог бы еще увеличить свою прибыль.

Некоторое время он следовал этим советам, но увеличилась только его усталость. В конце концов ему пришлось взять отпуск на десять дней в самый разгар работы, потому что понял: у него нет своего Центрального парка.

Тем временем на другом конце страны, в Теннесси, мой второй друг только что выпустил новую книгу. Он получал удовольствие от Уборки урожая. Один молодой предприниматель узнал о книге, пригласил моего друга на обед и изложил ему подробный, далеко идущий план — как сделать книгу популярнее и расширить читательскую аудиторию. Мой друг стартовал удачно, но этот успех можно было развить: правильно использовать Twitter, социальные медиа и, может быть, ездить по разным городам для раскрутки книги. Ее популярность взлетела бы, и мой друг получил бы больше.

Но он не согласился на это предложение, произнеся вопрос, который я советую и вам для подобных случаев: «Зачем?»

«Зачем мне это нужно? Мне нравится моя книга. Я горжусь ею, и у меня есть двадцать лет на то, чтобы продавать ее и повышать популярность. Если я приму ваше предложение, мне будет очень трудно сохранить основную работу, которую я люблю, и быть хорошим мужем и отцом. Зачем мне больше прямо сейчас?»

Предприниматель был ошеломлен. Услышав «Больше!», люди обычно не спрашивают «Зачем?», а просто бросаются в погоню за количеством. В итоге они зачастую получают много того, чего на самом деле не хотели. Ведь они осуществили чужое представление о незаурядности, а не свое.

В стране Уборки урожая вам будут говорить: «Больше!» Отвечайте им: «Зачем?» И если у них не окажется ответа, который соответствует вашему понятию о незаурядности, ничего не мейтесь.

НЕ ГОНИТЕСЬ ЗА ДОСТИЖЕНИЯМИ ВМЕСТО НЕЗАУРЯДНОСТИ

Когда-нибудь на ваше выступление придет всего 14 человек. Это случилось со мной недавно в Пасадене.

Вечером на конференции я должен был произнести основную речь перед 450 слушателями. Но днем мне предстояло выступить в одной из секций.

Я не знаю, сколько рассчитывал увидеть слушателей на этой секции, но точно больше четырнадцати.

Я отложил выступление на несколько минут в надежде, что люди еще подтянутся, но все-таки мне пришлось начать выступление. Было очень тяжело. Во-первых, в таких ситуациях слушатели не садятся рядком. Зал был огромный, мест на триста, а слушателей — всего четырнадцать. А люди не смеются, когда сидят поодиночке в разных концах зала.

Можно попросить людей пересесть поближе к сцене и друг к другу, но я был слишком расстроен таким количеством слушателей и стал волноваться. Мне мешал еще и смех, доносившийся из проходившей за стеной соседней секции. Там были сотни участников, и они явно слышали нечто незаурядное; все это эхом отзывалось в моей скромной аудитории. Когда я пытался донести свою точку зрения, из-за стены доносился новый взрыв аплодисментов и смеха, и я склонял голову, пока он не затихал.

Вместо запланированных 75 минут моя речь заняла 45 минут. Когда я уже собирался уходить, пришли трое опоздавших: они удивились, что все уже закончилось. Я решил остаться и еще раз произнести речь для них.

В общем, день выдался тяжелый, особенно потому, что до того я три месяца выступал успешно. Пять моих предыдущих высту-

плений собирали аудиторию от 5 до 10 тысяч человек. Я начал думать о своих достижениях. Посмотрите на меня! Я суперуспешный оратор!

И вдруг почва ушла из-под ног. Мне стало бы лучше, если бы я мог уйти — полететь домой рейсом Southwest, притворившись, будто пакетиком арахиса можно прокормиться в перелете через всю страну, а потом отвел бы душу, стукнув инди-музыканта в аэропорту Нэшвилла. Но этот путь был для меня закрыт.

Через три часа после провальной секции я должен был выступить с основной речью. Нужно было подняться на сцену в главном зале и обратиться ко всем участникам конференции.

Возвращаясь в отель, чтобы переодеться в свежую рубашку, я размышлял о том, что достижения — ненадежный источник энергии. Нужно признать, что они приятны, ими стоит гордиться и делиться за «хвалебным столом». Их можно ставить в качестве цели, но они не должны быть вашей главной мотивацией, причиной ваших действий. Их нельзя использовать как источник энергии для продвижения к незаурядности. Потому что однажды в стране Уборки урожая что-то пойдет наперекосяк.

Например, вы будете ждать на своем выступлении сто слушателей, а придет четырнадцать. Вы разместите в интернете видео, предвкушая его популярность, но ваши надежды не сбудутся. Вы будете рассчитывать на продажу тысячи экземпляров своей книги, но этот план не будет выполнен. И вы не успеете найти новое достижение, которое дало бы вам новый заряд энергии.

Вам придется сделать очередной шаг, взяться за новую работу, вернуться на сцену и сделать вид, будто не знаете, что 436 человек из присутствующих в данной аудитории решили пропустить то ваше выступление, тремя часами раньше. Знаете почему? Пора становиться незаурядным. Сколько бы людей ни пришло на открытие вашего магазина — двое или две тысячи, — нужно быть незаурядным и завтра, и послезавтра.

Вам нужно любить то, что делает вас незаурядным.

Что бы вы ни делали — писали, продавали, пели, управляли бизнесом, — вот что должно давать вам энергию, чтобы пройти через страну Уборки урожая.

Даже если вы сберете тысячу достижений во время пребывания в этой стране, пусть они станут вознаграждением за ваши действия, а не их причиной.

НЕ БОЙТЕСЬ УРОЖАЯ

Хотя страх перед провалом широко обсуждается и находит понимание, его значимость слишком преувеличиваются. В стране Уборки урожая на вас может напасть гораздо более сильный и неожиданный страх — перед успехом.

Сама фраза «страх перед успехом» звучит немного нелепо. Она не имеет смысла. Разве не к успеху мы стремились столько недель, месяцев или лет? Неужели не этой целью мы всегда задавались? А теперь, когда успех наконец приходит к нам в стране Уборки урожая, как мы вообще можем его бояться?

В 1915 году Зигмунд Фрейд попытался ответить на эти вопросы в работе под названием «Крах от успеха». Он выстроил в ней теорию о том, что некоторые люди имеют «удивляющую и даже вызывающую замешательство» тенденцию к срыву «как раз в тот момент, когда сбывается их глубоко обоснованное и давно хранимое желание... будто они не в состоянии перенести своего счастья».

Какая ужасная ловушка — человек отчаянно добивается чего-то, а когда появляются результаты, он сразу их уничтожает.

Элисса Скларофф, психотерапевт из Филадельфии, которая лечит руководителей от страха перед успехом, продолжает эту мысль: «Когда человек вплотную подходит к успеху, это вызывает кризис, и все наши неврозы выходят на поверхность. На каком-то уровне боящиеся успеха люди убегают от перемен — особенно от необходимости изменить их тайный образ самого себя как неудачливого или недостойного человека»⁵.

Оказывается, что наши потайные «я» — те, кем каждый из нас решил быть в начале этой книги, — недостойные неудачники.

Бывают дни, когда именно так я себя чувствую. Причина — в моем прошлом: я тридцать лет был растяпой. Я умею быть растяпой: от растяпы не ожидают ничего хорошего, только очередных ошибок. Неудачи становятся не просто событиями, а вашей характерной чертой. Посредственность превращается в ваш постоянный адрес. Когда вышла моя первая книга и меня начали приглашать выступать в разных местах, это вызывало во мне некоторый трепет. Мантия героя оказалась тяжелее, чем одежды олуха или жертвы. Я умел играть последние две роли, проигрывать и жалеть себя. Страх и сомнения попытаются внушить вам, будто вы до сих пор жертва или олух; ведь страх и сомнения в ужасе от того, что вы доберетесь до страны Передачи опыта и будете помогать другим. Но, считая себя жертвой или олухом, вы не будете никому помогать; ведь жертвы не указывают другим путь, а олухи заставляют страдать, а не вселяют надежду.

Успех был для меня в новинку, это было нечто неизученное и плохо мне подходившее. Я часто ловил себя на желании скатиться обратно в посредственность, где пробыл всю предыдущую жизнь. С посредственностью я ощущал себя комфортнее, чем с незаурядностью. Если слишком долго где-то пробыть, то привыкаете к тому месту.

Некоторые из вас не поймут, о чем идет речь. И я этому рад. Может быть, вы знаете точно, кто вы на самом деле, и вы никогда не позволяли неудачам определять вашу личность. Но другие люди в стране Уборки урожая почувствуют некое желание вернуться к привычному.

Иногда мы боимся успеха: добившись незаурядности в одной области жизни, мы будем вынуждены разбираться с другой областью, которой очень боимся. Мы будем хвататься за любой способ отвлечься от проблемы, которой совершенно не хотим заниматься. Если мы сможем разрушить собственный успех, то все равно у нас

останутся дела, которые не дадут нам увидеть реальную причину своей боли. Это может спасти нас от того, чтобы снова взяться за что-то еще.

Впечатляющий пример именно этой проблемы показан в фильме «Бак». Это документальная лента о Баке Браннамане, который послужил прототипом героя художественного фильма «Заклинатель лошадей». В детстве Бак и его брат были звездами роудео и прославились на всю страну благодаря своему умелому обращению с лассо. Казалось, жизнь мальчиков была идеальной. На самом же деле их отец был чересчур требовательным и беспощадно избивал сыновей. Однажды школьный тренер увидел синяки Бака и его брата и пообещал, что никто больше не будет так с ними обращаться. Через много лет Бак стал известен среди любителей и профессионалов верховой езды своим невероятным умением тренировать лошадей, не прибегая к насилию.

Это потрясающий документальный фильм, полный глубоких истин. Но самый интересный момент — когда одна женщина приводит Баку для тренировки невероятно опасного коня. Этот жеребец никому не подчиняется, сильно лягается и кусает сотрудника Бака за голову, нанеся ему глубокую рану.

В разговоре с хозяйкой Бак расспрашивает ее о коне. Она говорит, что всего у нее на ферме живет восемнадцать жеребцов. Потрясенный тем, что у нее живет больше одного жеребца, Бак сразу переходит к сути дела:

«Вы с ума сошли — держать вместе столько жеребцов. Это я вам точно говорю! Большинству людей не нужны жеребцы, тем более восемнадцать. Не знаю, что вы пытаетесь этим доказать. А если у вас какие-то проблемы в жизни, то они явно серьезнее, чем с этим конем. Вы так любите рисковать, что вам нужно пойти в спецназ или еще куда. Почему бы вам не научиться радоваться жизни: она слишком коротка. Этот конь очень многое мне о вас рассказал. Он просто подчер-

кивает недостатки ситуации. Может быть, вам нужно лучше узнать себя».

Женщина явно потрясена, и становится понятно, что дело во-все не в коне. Ее гложет что-то другое. Какая-то другая область ее жизни была настолько неприятной и хаотичной, что она смогла игнорировать ее, только создав другую, еще более безумную проблему. Если бы она продала этих жеребцов и добилась успеха фермы, то вынуждена была бы признать, что истинная проблема была не в этом. Потом в фильме показано, как она плачет во время интервью, говоря: «Он прав. Да, он прав. Я... Знаете? Он прав. Дело не только в коне. Бак прав насчет моей жизни»⁶.

Этот лошадиный хаос стал идеальным убежищем, где она скрывалась от какой-то другой жизненной проблемы. Разобравшись с лошадьми — что само по себе было невозможно, — она бы лишилась этого убежища.

По этой же причине я устроил переполох из-за дефиса.

Это было незадолго до выхода моей книги *Quitter*. Приглашения выступить с речью появлялись чаще, возможности росли, и я ощущал, что выхожу на этап Уборки урожая. И тогда я инстинктивно попытался ударить по тормозам, чтобы саботировать этот процесс. Меня стал мучить вопрос: нужен ли дефис в слове *best-selling* на обложке? Я стал фотографировать книги в аэропортах и посыпать снимки членам своей команды. Я писал им о своем беспокойстве и настраивался на затяжную битву за дефис.

Я не хотел, чтобы книга вышла. Я боялся успеха и стремился замедлить процесс. Вместо того чтобы взяться за проблемы, которые должен был выявить выход книги — тайную веру в то, что мне суждено быть неудачником, — я изо всех сил цеплялся за дефис.

К счастью, на мою приманку никто не клюнул. Участники моей команды отказались верить в мои заверения, будто решение о дефисе значительно повлияет на продажи книги. Она вышла, и мне

пришлось честно посмотреть в лицо некоторым проблемам, от которых я убегал годами.

Мне было легче прятаться от них, когда я не любил свою работу и не стремился к незаурядности. У меня были отговорки: «Когда-нибудь я напишу книгу. В один прекрасный день я произнесу речь. Наступит время, и я буду осуществлять все эти мечты». Пока тот день не наступил, я мог игнорировать все другие проблемы. Мне было на что отвлекаться. Но когда я написал книгу, несколько раз выступил с речью и испытал некоторый успех, в моей жизни вдруг нашлось свободное пространство. В стране Уборки урожая вы обнаружите возможности дальне познавать себя и свое призвание. Это может пугать. Но не убегайте: не бойтесь урожая. И не боритесь с ним. Примите его и знайте: вы только начали узнавать, что такое незаурядность. А все потому, что каждый урожай предвещает новый старт.