

Слава и богатство

Мы живем в обществе, одурманенном жаждой славы и богатства. Я не могу отрицать, что добился богатства и в какой-то степени славы. Но ни деньги, ни известность никогда не были моей целью, они стали итогом упорного труда и грамотного использования уникальной возможности. На самом деле я не знаю, когда именно стал миллионером, вероятно, потому что мы с Джем вкладывали бо́льшую часть прибылей в производство (особенно в первые годы), оставляя себе весьма скромный доход. Но однажды наступил день, когда я проснулся и вдруг понял: «Ого, так ведь эта компания стоит кучу денег». У меня не было ощущения, что это *мои* деньги. Помню, однажды ко мне обратился глава городского колледжа с просьбой о пожертвовании, но я ответил: «У меня нет свободных денег». Он удивился: «Но у вас же такая большая компания».

«Да, у нас большая компания, — ответил я, — но у меня лично нет денег, которые я мог бы вам дать. Это время наступит, и мы будем давать деньги на образование, но сейчас нам приходится почти всю прибыль вкладывать в дело». Мы не брали из бизнеса и деньги на личные нужды. То же самое я говорил и своим баскетболистам: «Сейчас вы

с удовольствием разбрасываете деньги направо и налево, но придет день, когда вы с удивлением спросите: куда же они все делись?» Главной своей ответственностью мы с Джем всегда считали регулярную выплату зарплаты сотрудникам. Если бизнес терпит неудачу, люди рискуют остаться без зарплаты. Всегда надо иметь деньги на оплаты труда тех, кто на вас работает. Всякий раз, спускаясь на машине по склону холма к Эйде, мы с Джем видели огромные корпуса заводов, офисов и складов и говорили друг другу: «Нет, все-таки это что-то!» Однажды я спросил Джея, что он чувствует, стоя на холме и глядя на наши здания. «Благоговейный трепет, — ответил он. — Но надолго я об этом не задумываюсь, я размышляю о том, как сделать компанию еще больше». Об этом мы с ним говорили всегда: как сделать Amway больше и лучше. Нам было неважно, насколько большой и дорогостоящей была наша компания в каждый момент времени. Самый важный вопрос всегда заключался в том, как сделать ее еще больше. Как донести нашу идею, суть которой — в надежде и процветании, до как можно большего числа людей. Мы искали способы воспламенить мир своим порывом и дать людям знать, как ценен для нас каждый из них.

В этом суть Amway — помогать людям достигать в жизни все новых вершин. Джей и я росли и воспитывались в годы Великой депрессии, участвовали в войне, и все это заставило нас задуматься о жизненных ценностях и о своем поведении. В наши дни стремление помогать ближнему далеко не так сильно. Мне кажется, что этические и нравственные основания нашего общества несколько пошатнулись. «Кого сейчас интересуют ближние? Я урвал свое и доволен». Мы всегда внимательно относились к «ближнему». Помоги человеку, и он поможет тебе. Наш бизнес растет снизу. В первые годы Amway мы с Джем часто приглашали дистрибьюторов к себе домой. Наши жилища никогда не были дворцами, и если сравнить их с современными особняками, они могут показаться маленькими и заурядными. Но мы гордились своими домами на лесистом склоне холма с видом на реку. Они производили

сильное впечатление на дистрибьюторов, хотя, на самом деле, было неважно, большие это дома или скромные, главное — они принадлежали отцам-основателям. Мы тепло относились к дистрибьюторам и не хвастали своими успехами.

Мы никогда не ставили себя выше других, не кичились богатством и положением. Отец Джея продавал «Плимуты» и «ДеСото» — вот на этих скромных машинах мы и ездили. «Кадиллак» я купил только после того, как наш бизнес стал международным. Мы оказались миллионерами лишь потому, что заботились о том, чтобы наши дистрибьюторы зарабатывали как можно больше. Как я уже говорил, мы с Джем старались не изымать деньги из бизнеса без особой необходимости. От нас зависели тысячи людей, и мы всегда помнили об этом. Я не мог вообразить себе, что мы сможем допустить ошибку, последствия которой навредят другим. Это была очень большая ответственность для двух молодых людей. Мы не могли допустить даже мысли о банкротстве Amway, так как для нас компания была чем-то большим, чем просто бизнес. Это — наша гордость и радость, символ нашей веры в ценности свободного предпринимательства. Мы были готовы день и ночь работать для семьи, детей, школы, мы всегда экономили — откладывали деньги и формировали бюджет. Мы также жертвовали на благотворительность и церковь.

Начиная с определенного момента мы могли позволить себе практически все. Так почему бы мне не купить, скажем, новый дом, яхту или самолет? По мере роста благосостояния неизбежно наступает момент, когда на эти вопросы надо отвечать со всей определенностью. Бывает, что ни самолет, ни дом, ни яхта не приносят радости. На лишние деньги можно сделать многое другое — например, пустить их на благотворительность, отложить или вложить в бизнес (а это означает его развитие и поддержку дистрибьюторов). Я всегда обсуждал денежные вопросы с подрастающими детьми. Мы говорили о ловушках, которые возникают вместе с богатством. И сейчас мы продолжаем обсуждать эти вопросы. Мои дети понимают ответственность, которую налагает богатство. Если

ты богат, у тебя большой выбор. Если ты беден, то выбор у тебя очень мал, и, если дети просят деньги, ты просто отвечаешь им, что денег нет, и разговор окончен. Но в нашем случае, когда дети раньше говорили: «Почему бы мне не купить новую машину?» — приходилось обсуждать этот вопрос и решать, покупать машину или нет, и если покупать, то какую — новую или поддержанную. Мы не можем ответить ребенку, что нам это попросту не по карману.

Избаловать детей легко. Но, честно говоря, я не думаю, что мои дети избалованы, несмотря на то что они очень богаты. Я не боюсь, что они будут бездарно сорить деньгами. Я понимаю, конечно, что некоторые наследники не проявляют мудрости, тратя семейные деньги, и принимают неверные решения. Возможно, такое случается тогда, когда дети получают деньги, не понимая, каким трудом они достались родителям, когда они сами ни цента не заработали и рассчитывают и впредь жить праздно. Мои дети всегда знали, что должны работать. Основам труда они научились в Amway — начинали на заводах и складах, а потом поднимались до администраторов. Никто не заставлял их работать, они просто с самого детства знали, что труд — это неотъемлемая часть жизни, и трудились с радостью. Мы купили летний дом недалеко от Эйды, чтобы они могли жить в нем во время летних каникул и ездить на работу, как это делали и делают многие школьники.

Думаю, принципы трудовой этики усвоили и мои внуки, которых мы с раннего возраста посвящали в дела компании. Технология обучения наследников уже отточена. Когда члену нашей семьи исполняется шестнадцать, его принимают в Семейную ассамблею. Право голоса имеют члены ассамблеи, достигшие двадцати пяти лет, поэтому внуки лишь присутствуют на совещаниях, слушают, учатся и высказывают свое мнение. Мы относимся к внукам с уважением, учим их ответственности и помогаем понять ценность труда. Становясь богатым человеком, ты вынужден определить для себя, в чем ценность богатства, и решить, на что стоит тратить деньги. Когда мы с Хелен поженились, она предложила

мне откладывать десять процентов доходов, чтобы потом не смотреть, «сколько там осталось на пожертвования». Теперь мы откладываем эти деньги в специальные фонды, что позволяет нам планировать пожертвования и иметь возможность помогать в любой момент. Когда нас просят дать деньги на тот или иной проект, мы берем их из фонда, а не лезем в собственный карман (надо сказать, это прибавляет нам щедрости).

Но при всем том неизбежно возникает один нелегкий вопрос: «А нужно ли вообще все это богатство?» На мой взгляд, деньги приходят к нам отчасти для того, чтобы мы могли доставить себе какие-то удовольствия, отчасти для того, чтобы мы развивались духовно, отчасти — для расширения производства и создания рабочих мест. Конечно, часть денег мы должны отдавать тем, кто реально в них нуждается. Мы богаты не потому, что мы лучше других или наделены природным правом иметь деньги. Наличие больших денег, как я уже говорил, это огромная ответственность. Траты на себя не должны стать приоритетом, не должны перевешивать стремление отдавать. Если ты научился первым делом откладывать деньги на пожертвования, то остальные можешь тратить по своему усмотрению — покупать дома, самолеты и яхты. Можно, конечно, возразить, что все это излишества, без которых вполне можно обойтись, и это правда. Но если так рассуждать, то всю жизнь будешь ездить на общественном транспорте.

Правда, если ты *влюблен* в деньги, то богатство тебе противопоказано. Однажды я купил себе большой вертолет, а потом, поразмыслив, решил, что он мне не нужен, поскольку слишком большой и шумный. Я переоценил свои потребности и почувствовал угрызения совести за то, что потратил деньги на лишнюю, в сущности, вещь, и за то, что мне вообще пришло в голову такое желание. Я продал вертолет (самое странное, что я на этом еще и заработал). Когда количество денег у вас становится практически неограниченным, приходится принимать решения, с которыми большинству людей просто не доводится сталкиваться, поэтому приходится анализировать свои желания и давить в зародыше стремление

«выделиться». Я промахнулся с покупкой большого вертолета и исправил свою ошибку. Да, я продолжаю летать на самолетах и вертолетах, но делаю это не за счет пожертвований и грантов.

Одновременно с проблемами распоряжения богатством пришли и другие: например, что делать с растущей известностью и признанием. Я испытывал искреннюю благодарность, когда, по мере роста известности и авторитета компании, люди стали приглашать меня выступать перед самыми разнообразными аудиториями. В начале же становления Amway нас часто высмеивали и поносили: врачи не жалели иронии, отзываясь о наших витаминах (в то время немногие доктора всерьез воспринимали пользу от приема минеральных добавок), а ФТК возбудила против нас дело, обвиняя в строительстве пирамиды (обвинение рассыпалось, но репутация восстанавливалась медленно). Со временем критические голоса стихли; пресса начала положительно отзываться о нас, рассказывать о наших усилиях и о том, как под нашим влиянием изменяется к лучшему жизнь многих людей. Даже судебное преследование со стороны ФТК обернулось благом, так как суд признал законность наших действий.

Джея и меня стали приглашать в разные комитеты, и их члены относились к нам с уважением и прислушивались к тому, что мы говорили. Своими взглядами на жизнь и ведение дел мы сумели очаровать многих бизнесменов. Однажды я произнес речь «Материальное благосостояние человека» на собрании акционеров Dow Chemical, в штаб-квартире компании. Я рассказал, как люди, используя сырье, создают оригинальные продукты, продают их и зарабатывают состояния. Руководство транснациональной корпорации заинтересовалось нашими способами продвижения идеалов свободы и предпринимательства; компания стала использовать мою речь как учебное пособие для своих сотрудников. Люди не отмахнулись от Amway, как от надоедливой мухи, а принялись изучать наш опыт. Когда компания перешагнула национальные границы, нас постепенно признали и даже восхищались тем, что мы делали.

Мы стали символом больших возможностей, которые открывает свободное предпринимательство в свободной стране.

Мне не кажется, что признание нашей компании со стороны общества заставило меня, ее соучредителя, почувствовать себя другим человеком. Мы с Джем были довольны тем, что делали, и очень радовались росту бизнеса и тому, что все больше и больше людей к нему присоединялись. Известность раскалывает наблюдателей на два лагеря: одних интересует то, что мы делаем, другим это безразлично. Мы обнаружили, что на Amway обращают внимание те, кому небезразличен бизнес, в особенности уникальный бизнес. С нашим планом продаж мы творили настоящие чудеса, изумляя наблюдателей. Никто не мог предположить, что бизнес, построенный на идее помощи другим, может стать таким прибыльным и успешным. Я привык к моему имени на первых полосах газет Гранд-Рapidса. Мы с Джем стали считаться видными гражданами, важными фигурами и благодетелями города — вероятно, это признание стало результатом не только нашего большого состояния, но и проявления нашей гражданской позиции. Многие здания Гранд-Рapidсе носят наши имена, поэтому они на слуху, и игнорировать нас было невозможно.

На собраниях дистрибьюторов меня всегда встречали овациями. Как я себя при этом чувствовал? Знаете, стоять за кулисами, видеть зал, где сидят тысячи людей, слышать, как тебя представляют, выходить на трибуну и слышать громовые аплодисменты встающей аудитории — от этого может закружиться голова. Однако я старался не поддаваться этому головокружению, понимая, что я просто труженик, добившийся отличных результатов, а не рок-звезда, даже если какие-то люди и считают меня звездой. Думаю, что главное чувство, охватывающее меня в такие моменты, — это благодарность. Многие участники собраний начинали практически с нуля и, пользуясь возможностями Amway, построили успешный бизнес. Они выражают признательность за то, что я смог предоставить им эти возможности. К тому же у нас есть давняя традиция — мы встаем и встречаем аплодисментами *любого* выступающего, так как априори

считаем его важной персоной. Конечно, другие аудитории встречают меня иначе. Но позитивная реакция для меня очень важна, а если люди не встают, аплодируя мне в конце речи, я начинаю сомневаться: хорошо ли я выступил? Мои речи позитивные и проамериканские, и я всегда спрашиваю себя: «Не потому ли меня так хорошо встречают, что мои слова отличаются от высказываний других ораторов?» Люди привыкли слушать президентов, политиков и знаменитостей, которые вечно твердят, как в Америке все плохо и сколько у нас проблем. Но люди хотят слышать и хорошее, особенно о своей стране, — и я сообщаю им отличные новости, а они в благодарность восторженно реагируют на мои речи.

В Amway возникла особая культура похвалы и признания за хорошо сделанную работу. Мы не просто говорим людям «спасибо» и провожаем их вежливыми аплодисментами. Мы встаем и устраиваем восторженную овацию, не жалея ладоней. Члены любого общества заслуживают признания, но как часто они получают его? Мы с Джем всегда стремились много работать и менять мир к лучшему. Возможно, мои книги и речи повлияли на жизнь многих людей; если так, то я благодарен судьбе. Наша цель всегда состояла в том, чтобы дать шанс любому, кто заинтересуется нашим делом. Если бы мы даже не продавали никаких продуктов, было бы замечательно собираться вместе хотя бы раз в неделю и напоминать друг другу, как прекрасна жизнь, как мы хорошо работаем и как все здорово у нас в стране. Это позитивное отношение должно пропитывать жизнь каждого, не только потому, что я построил Amway, но потому, что я подкрепляю их мечту сделать то же самое. Люди хотят, чтобы кто-то сказал им, что они хороши, что они способны на многое. Моя цель — уверить их в этом и предложить возможность реализовать свой потенциал. Люди хотят, чтобы им сказали: «Вы можете это сделать!» — и я счастлив, что могу сказать им это.

Когда ты в первый раз видишь свое имя в газете, то вырезаешь эту заметку и прячешь ее в папку, потому что думаешь, что такое бывает

только раз в жизни. Я помню, что после первого своего выступления перед сторонней аудиторией с небольшой речью «Торгующая Америка» тщетно искал в газетах упоминание о нем. Речь показалась репортерам незначительной и недостойной освещения. Годы спустя к нам пришел настоящий успех, разные издания стали печатать и комментировать мои речи, и я очень благодарен за это журналистам. Сегодня мы — я и Amway — пользуемся огромной популярностью. СМИ очень нравится то, что я говорю и делаю. Бывают моменты, когда они со мной не соглашаются, но и это тоже здорово. Сейчас меня считают одним из самых влиятельных граждан нашей общины, и, когда мы сообщаем о каком-то запланированном событии, немедленно появляются корреспонденты. Я склонен думать, что это результат признания, заработанного тяжким трудом, следствие того, что я стал успешным человеком и стараюсь сделать успешными и других.

Мой старший внук Рик часто жаловался родителям: из-за того что на многих зданиях красуется моя фамилия, его в школе дразнят. Я сказал ему: «Рик, так случилось, что ты родился в нашей семье. Мы добились успехов в жизни и бизнесе, и наш бизнес помогает другим людям. Все это важно само по себе и достойно признания. Именно поэтому нашу фамилию печатают в газетах и пишут на домах. Но пишут потому, что мы вложили деньги в строительство или помогли собрать на него средства. Поэтому не смущайся, видя на табличках фамилию ДеВос, — ты можешь этим гордиться. Я бы посчитал счастьем родиться в семье, представители которой делают что-то достойное упоминания».

С тех пор я больше ни разу не слышал от него жалоб. Он вырос и занялся солидным для такого молодого человека делом. Помимо всего прочего, он организовал конкурс «Арт-Прайз», привлекающий тысячи художников со всего мира и сотни тысяч зрителей в Гранд-Рапидс. Зрители голосуют за картины, и победители получают значительные денежные призы. Теперь имя Рика часто фигурирует в газетах, чаще, чем мое в его возрасте, и я очень горжусь своим внуком. Чествование людей, которые

делают вещи, достойные упоминания в прессе и оваций, надо лелеять. Когда мне аплодируют после речей, я считаю это признаком согласия с тем, что я говорю. Это прекрасно, когда тебя приветствуют, но я не даю этому чувству кружить мне голову. Я понимаю, что каждым выступлением должен завоевать уважение слушателей. Так получилось, что мы учредили компанию, в которой потребовался чирлидер, и я им стал.

Я позитивный человек и всегда обращаю внимание на положительные стороны всего. Меня часто обвиняют в том, что я недостаточно критичен и не умею быстро выявлять недостатки, и это, несомненно, так. Я нередко не замечаю недостатков и плохо вижу темные стороны явлений. Моя врожденная черта — видеть в людях только хорошее. Наверное, в жизни надо быть более разборчивым и критичным, но это не мой стиль. Думаю, хорошее можно найти в любом человеке, и почти всем нам есть что сказать миру. И, возможно, — подчеркиваю, *возможно*, — именно такое отношение и сделало меня богатым и знаменитым.