

ГЛАВНАЯ КИНОПРЕМЬЕРА 2018

ПО ТУ СТОРОНУ ИЛЛЮЗИИ

МЕМУАРЫ
ВЕЛИЧАЙШЕГО
ШОУМЕНА ЗЕМЛИ

ТЕЙЛОР
БАРНУМ

ВЕРЕНА
ВИБЕК



**Верена Вибек
Финеас Тейлор Барнум
По ту сторону иллюзии.
Мемуары величайшего
шоумена Земли**

Серия «Главная кинопремьера года»

текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=29192992

*Тейлор Барнум, Верена Вибек. По ту сторону иллюзии: мемуары
величайшего шоумена Земли: Алгоритм; Москва; 2018
ISBN 978-5-906995-67-4*

Аннотация

Предлагаемая книга – мемуары легендарного мистификатора, которые и легли в основу сценария к фильму «Величайший шоумен». Финеас Тейлор Барнум всегда мечтал войти в историю, но все его занятия не приносили ему удовольствия. И когда, казалось, весь мир обернулся против него, он решает пойти вслед за своей мечтой. Барнум создает завораживающее представление-сенсацию, которое стало рождением мирового шоу-бизнеса.

Содержание

Финеас Тейлор Барнум	5
Финеас Тейлор Барнум	15
Из предисловия к первому изданию	15
Глава 1. Ошибочная экономия	18
Глава 2. Верная (разумная) экономия	21
Глава 3. Здоровье	26
Глава 4. Истинное призвание	28
Глава 5. Заем денег	31
Глава 6. Энергия, выдержка, прилежание	35
Конец ознакомительного фрагмента.	37

**Тейлор Барнум,
Верена Вибек**

**По ту сторону иллюзии:
мемуары величайшего
шомена Земли**

© Барнум Ф. Т., Вибек В., 2018

© ООО «ТД Алгоритм», 2018

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет за собой уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Финеас Тейлор Барнум

Как достичь успеха в бизнесе

Выберите вид бизнеса, соответствующий вашим природным наклонностям и темпераменту. Одни люди – технари от рождения; у других всевозможные механизмы не вызывают ничего, кроме страха и отвращения; одни по своей природе склонны к одному роду деятельности, другие – к другому. Я, например, никогда не преуспел бы в коммерции; я несколько раз пробовал, но у меня ничего не получалось. И меня никогда не привлекала фиксированная зарплата; я человек, по своему характеру нацеленный на скорую и легкую наживу. У других людей нрав совершенно противоположный. Следовательно, каждый из нас при выборе рода занятий должен подходить к этому с особым вниманием и осторожностью и предпочесть то из них, которое больше всего подходит для нашего характера и природных наклонностей.

Пусть любое ваше обещание, любая клятва будут священны. Никогда не обнадёживайте людей, если сомневаетесь, что сможете все сделать с максимальной расторопностью и усердием. Для делового мира нет ничего более ценного, чем репутация человека, который всегда и в точно оговоренные сроки выполняет свои обещания. Неукоснительно придерживаясь этого правила, вы получаете доступ ко многим ра-

нее незадействованным возможностям и приобретаете надежных друзей, которые всегда придут на помощь в самых неожиданных и непредсказуемых ситуациях.

Что бы вы ни делали, выкладывайтесь по полной. Если необходимо, работайте с раннего утра до позднего вечера, в любое время года; переверните все, не оставив камня на камне, и никогда не откладывайте на завтра то, что можно сделать сегодня. Все знают старую добрую поговорку, абсолютно правильную и полную глубокого смысла: «Если что-то вообще стоит делать, делай это хорошо». Люди нередко сколачивали огромные состояния, делая свое дело старательно, вкладывая в него все свои силы и энергию, в то время как их соседи всю жизнь оставались бедняками, потому что выкладывались лишь наполовину. Амбиции, трудолюбие, упорство и энтузиазм – обязательные условия успеха в бизнесе.

Никогда не употребляйте алкогольных напитков. Никто не способен преуспеть в бизнесе, если у него нет мозгов, позволяющих четко определить планы, и логики, помогающей реализовать их; как бы щедро человек ни был наделен умом от природы, если его разум затуманен, а суждения искажены алкоголем, он не сможет вести дела успешно. Сколько отличных возможностей было упущено безвозвратно, пока человек пропускал с приятелем стаканчик-другой! Сколько нелепых сделок было заключено в состоянии нирваны, на короткое время превращающей свою потенциальную жертву в

невероятного богача! Сколько прекрасных шансов было отложено на завтра и, следовательно, навсегда, потому что бокал вина вверг организм человека в состояние некоей эйфории, на время лишив его энергии и энтузиазма, столь важных для успеха в бизнесе. Потребление алкогольных напитков – порок не менее безрассудный, чем курение опиума, которым увлекаются китайцы, и оба в равной степени разрушительны для делового человека.

Позвольте надежде занять главенствующее положение в вашей душе, но не будьте пустым мечтателем. Многие люди никогда не разбогатеют, потому что слишком много мечтают. Каждый новый проект представляется им как нечто гарантирующее успех, и они постоянно меняют область деятельности, занимаясь то тем, то этим, причем непременно чем-то весьма рискованным. С незапамятных времен народная мудрость предупреждает нас о том, что «делить шкуру неубитого медведя» неразумно и опасно, но и сегодня у этого безрассудного плана находится довольно большое количество поклонников.

Не разбрасывайтесь. Сосредоточьтесь на каком-то одном виде деятельности и настойчиво занимайтесь им до тех пор, пока не добьетесь успеха либо пока не придете к окончательному и бесповоротному выводу, что вам следует отказаться от выбранного пути. Если все время стучать по гвоздю молотком, в результате он будет вбит в стену. Когда человек безраздельно фокусирует внимание на каком-то одном объ-

екте, его разум постоянно предлагает ему способы усовершенствования этого объекта, повышения его ценности; но этого никогда не случится, если ваш мозг просто переполнен различными темами и идеями. Очень часто сквозь пальцы тех, кто старается заниматься сразу несколькими видами деятельности, утекают немалые деньги.

Привлекайте хороших работников. Никогда не нанимайте людей с вредными привычками, если для работы можно найти человека без таковых. Мне в жизни в основном очень везло: почти всегда удавалось найти для своих предприятий верных и компетентных сотрудников. Это благо, которое трудно переоценить. Если человек не подходит для дела, для которого его наняли, – не имеет нужных способностей либо просто не годится в силу своего характера и наклонностей, – откажитесь от его услуг; не старайтесь продлить его жалкое существование в вашей фирме, тщетно пытаясь изменить его природу. Сделать это совершенно невозможно. Как говорится, «из свиного уха шелковый кошель не пошьешь». Этот человек был создан Всевышним для чего-то другого, у него иное предназначение в жизни. Позвольте ему найти себя и занять свое место.

Рекламируйте свой бизнес. Не скрывайте своих талантов. Чем бы вы ни занимались и каково бы ни было ваше призвание, если ваш талант нуждается в поддержке публики, рекламируйте его постоянно и активно, любым способом, который позволит привлечь внимание общественности. Я лично от-

кровенно признаюсь, что немалым успехом, которого достиг в жизни, обязан прежде всего прессе – в большей мере, чем всем остальным факторам и причинам вместе взятым. Возможно, профессиональные занятия, не требующие рекламы, и существуют, но мне таковые неведомы.

Не исключено, что вам неоднократно приходилось слышать жалобы деловых людей, что они рекламировали свой бизнес, однако это не принесло желаемых результатов. Так бывает, но только если рекламой занимаются без особого желания и усердия или скупаются на нее. Реклама в гомеопатических дозах действительно обычно не окупается – это все равно что дать пациенту половинную порцию слабительного, от которого его начнет тошнить, но нужного эффекта не будет. Действуйте решительно и целенаправленно, и полное излечение вам гарантировано. Некоторые люди говорят, что не могут позволить себе рекламировать свой бизнес; думая так, они совершают большую ошибку: они не могут позволить себе не рекламировать его. В нашей стране, в которой все читают газеты, нужно иметь совершенно непробиваемый череп, чтобы не понять, что это самое дешевое и простое средство общения с широкими массами населения, среди которых можно найти клиентов. Покажите свой бизнес таким, каким вы хотели бы его видеть, и он станет таковым в действительности. Фермер сажает растения, и пока он спит, пшеница или картошка растут. То же самое происходит и с

рекламой. Вы спите, едите или налаживаете контакты с одной потребительской аудиторией, а вашу рекламу в это время читают сотни и тысячи других людей, с которыми вы никогда не встречались, которые раньше ничего не слышали о вашем бизнесе – и никогда не узнали бы, если бы не ваше объявление в газете. Надо признать, что деловые люди в нашей стране в общем и целом пока не в полной мере понимают выгоды и преимущества рекламы. Время от времени широкая общественность становится свидетелем невероятных успехов и достижений Свейма, Брандрета, Таунсенда, Дженина или Рута¹ и восхищается тем, с какой скоростью эти джентльмены сколачивают огромные состояния, совершенно не задумываясь о том, что их путь открыт для всех и каждого, кто осмелится по нему пойти. Но для этого требуются мужество и вера. Первое – для того чтобы вы решились отправиться в рискованное путешествие по глубоким и неопределенным водам будущего; вторая – чтобы убедить вас, что через какое-то время усилия непременно окупятся и принесут тому, кто понял выгоды печатной рекламы и поставил ее себе на службу, в сотни и тысячи раз больше, чем он потратил.

Избегайте излишеств; всегда живите по средствам, особенно если это не означает, что вам приходится жестоко голодать! Совсем не обязательно быть пророком, чтобы предсказать: тому, кто расходует все, что наживает, ни на секунду

¹ Известные в XIX веке предприниматели. – *Прим. ред.*

ду не задумываясь о том, что на жизненном пути его могут поджидать неудачи и беды, вряд ли стоит рассчитывать на финансовую независимость.

Мужчинам и женщинам, привыкшим потакать любым своим капризам и прихотям, поначалу трудно урезать некоторые необязательные расходы; для них жизнь в меньшем доме, нежели тот, к которому они привыкли, покажется чем-то вроде самоотречения; поначалу им будет трудно довольствоваться менее роскошной мебелью, управлять фирмой более скромного размера, носить более дешевую одежду, реже посещать балы, вечеринки, театры; меньше выезжать в экипажах, наслаждаться путешествиями, курить сигары, пить ликеры и т. д. и т. п. Однако в итоге, решив откладывать деньги на какую-то определенную цель, они будут очень удивлены тому огромному удовольствию, которое испытываешь каждый раз, добавляя к небольшой начальной сумме новые и новые взносы, – так же как и тому, насколько приятными становятся необходимые для этого привычки бережливости.

Например, со временем обнаруживается, что старый костюм, шляпка или платье вполне подойдут и для следующего сезона; обычная вода на вкус не хуже шампанского; пешая прогулка не менее восхитительна, чем поездка в роскошном экипаже; а задушевная беседа или чтение вслух в кругу семьи или игра в прятки или жмурки с домашними несравненно приятнее вечеринки, на организацию которой придется

выложить пятьдесят или пятьсот долларов, – особенно после того, как размышления о различиях в расходах начинают посещать головы и искренне радовать тех, кто испытал удовольствие от экономии. Тысячи людей так и остаются бедными, а десятки тысяч становятся таковыми, даже если изначально имели достаточно средств для вполне достойной и состоятельной жизни, – и все потому, что их жизненные планы предусматривали дорогое, даже роскошное существование. Некоторые семьи в нашей стране тратят двадцать тысяч долларов в год, а есть такие, расходы которых даже больше, и они вряд ли хотя бы приблизительно представляют, как можно прожить на значительно меньшую сумму.

Богатство, особенно неожиданное, – куда более суровое испытание для человека, чем бедность. Есть отличная и очень правильная старая поговорка: Бог дал – Бог и взял. Гордость – если человек позволяет ей взять над собой верх – является самой сильной червоточиной, безжалостно разъедающей все, что у него есть, будь то незначительное или очень большое состояние, сотни или миллионы. Многие люди, лишь начав преуспевать в жизни, тут же принимаются безрассудно тратить деньги на предметы роскоши, и довольно скоро их расходы уже превышают прибыли, а они, оказавшись на руинах былого благополучия, из последних сил тщетно стараются сохранить прежнее лицо и остаться «сенсацией». Один очень богатый джентльмен как-то рассказал мне, что, когда его дела стали идти в гору, его жене непре-

менно потребовалась новая элегантная софа. «И эта софа, – констатировал он, – в итоге обошлась мне в тридцать тысяч долларов». Я был удивлен, но загадка объяснялась довольно просто.

Когда софу доставили в дом, оказалось, что необходимо купить «подходящие» стулья, потом – буфеты, ковры и столы, гармонирующие со стульями, и т. д. и т. п. – в общем, полный набор мебели. В конце концов хозяева поняли, что их дом слишком маленький и старомодный для столь замечательной обстановки, и построили новый, «соответствующий» софе и прочему. «Таким образом, – продолжал мой знакомый, – одна-единственная софа ввела меня в расходы на сумму свыше тридцати тысяч долларов и до сих пор продолжает обирать в виде затрат на слуг, экипаж и прочих расходов на содержание всего этого великолепия. В целом я трачу на все это одиннадцать тысяч долларов в год, и это довольно трудно. А ведь десять лет назад наша жизнь стоила несравненно меньше и была намного комфортнее, потому что нам не надо было обо всем этом заботиться. По правде говоря, если бы не неожиданно свалившееся на меня наследство и если бы я не умерил свое желание выставиться перед всеми напоказ, из-за этой софы меня вообще ждало неизбежное банкротство».

Старайтесь ни от кого не зависеть. Ваш успех должен зависеть только от ваших личных усилий и стараний. Не верьте в помощь друзей; помните, что каждый человек – архитек-

тор своей судьбы.

Я думаю, если вы отнесетесь к этим правилам с должным вниманием и как здравомыслящий человек дополните их наблюдениями из собственного жизненного опыта, дорога к процветанию в бизнесе не будет устлана для вас камнями.

Ф. Т. Барнум, 1852

Финеас Тейлор Барнум Искусство делать деньги, или Золотые правила зарабатывания денег

Из предисловия к первому изданию

Не пугайтесь, честный читатель... Эта книжечка не сделает вас фальшивомонетчиком! Цель книжки этой не подведет вас под ответственность за подделку государственных монет и кредитных билетов. Правда, она учит, как делать деньги, учить, как нажить таковые честным трудом, как сделаться богатым, даже... очень богатым!

«Проходя недавно (1887 год) мимо одного лондонского книжного магазина, – говорит немецкий переводчик этой книжки, г-н Катчер, – мне бросилось в глаза большое объявление, вывешенное в окне, на котором крупными буквами было изображено: „The Art of Money-getting, or Hints and Helps to Make a Fortune“. Цена – шесть пенсов. Кто отказался бы выучиться искусству сделаться богачом за шесть пенсов? Я купил, – говорит он далее, – эту книжку и был поражен, прочитав имя ее автора, это был Ф. Г. Барнум...

Барнум, знаменитый нью-йоркский антрепренер и импресарио, владелец всевозможнейших театров, зверинцев, музеев и всяких достопримечательностей! Тот самый Барнум, который пятнадцать лет тому назад обнародовал свою биографию, произведшую огромную сенсацию в читателях обоих полушарий! Настоящая книга, как я узнал в магазине, разошлась в баснословном количестве экземпляров, и я с жадностью принялся за чтение. И надежды мои, мои ожидания меня не обманули. Произведение замечательного человека нашего времени, знаменитого Барнума, оказалось произведением самого высокого интереса».

Барнум был некогда бедным мальчиком, а теперь, как оказывается из его духовного завещания, сделанного на всякий случай, он обладает состоянием в 15 000 000 долларов (30 миллионов рублей), нажитым честным и упорным трудом. Барнум разрушил нашу поговорку и народное убеждение, будто «трудом праведным не наживешь палат каменных»... Он доказал, что это вздор, что такой взгляд есть продукт распушенности и разнузданности современного нам общества. Как же он нажил эти деньги? На этот вопрос мы и получаем ответ в целом ряде взглядов, опытов, мнений и советов, изложенных в этой книжке. Это не есть собрание каких-нибудь шарлатанских принципов, каких-нибудь недомолвок и шуток, туманностей... Нет, это ряд серьезных, практических мнений и взглядов опытного, делового человека, покоряющихся на честном отношении к делу и людям.

«Эта книжка, заметил мне один знаменитый янки, – говорит г-н Катчер, – есть ценная вещь для людей, вступающих в самостоятельную жизнь (или дело). Она для него дороже ста долларов!»

В настоящее время Барнуму 75 лет. Он провел бурную, необыкновенно подвижную и разнообразную по положениям жизнь. На поприще «зрелищ и увеселений» ему нет соперника в мире. Но независимо от этого он человек глубокого ума, замечательный оратор и чрезвычайно способный писатель. Он был долгое время старшиной, затем выборным членом законодательного собрания, издавал и редактировал газету, был директором банка, директором колоссального в Америке Бриджпортского водопровода, главным директором Бриджпортского госпиталя и т. д.

Глава 1. Ошибочная экономия

Искусство приобрести деньги далеко не так трудно и сложно, как сохранить, уберечь приобретенное. По теории Франклина, путь к обогащению очень прост: «Расходуй меньше, чем зарабатываешь, – и ты будешь иметь избыток!». Ч. Диккенс говорит: «Кто имеет доход в 20 фунтов, а расходует 20 фунтов и шесть пенсов (25 коп.) – тот несчастнейший человек в мире. Но кто зарабатывает 30 фунтов, а расходует 19 фунтов и шесть пенсов – счастливейший из смертных».

Иной читатель скажет: «Знаю я это; старая история, экономия, бережливость... Я знаю, что путем сбережения можно придти к богатству. Я хорошо понимаю, что нельзя одновременно и откладывать, и тратить одни и те же деньги». Совершенно верно. Но вопрос в том, как и где экономить. Можно привести немало примеров, где неразумная экономия, ошибочная экономия была причиной гибели многих, многих людей. Другими словами: множество людей полагают, что они знают, что такое экономия, а между тем они и понятия не имеют о правильной экономии. И отсутствие этого ясного понимания наблюдается, к несчастью людей, слишком часто.

Я часто слышу жалобы: «Я получаю столько же, сколько мой знакомый А. Он каждый год откладывает что-нибудь про черный день, а у меня вечная нехватка, вечный дефи-

чит! Чем это объяснить? Ведь я же умею быть экономным». Он ошибается. Его экономия неверная, ошибочная. Очень может быть, что он прячет огарки, не сжигает лишней спички, торгуется с прачкой из-за одной копейки... Но все это не то. Это скарелничество, а не бережливость, не экономия. Нельзя назвать бережливым и экономным и того, который покупает за бесценок дорогую вещь, ему, в сущности, совершенно не нужную. Нельзя назвать экономным и того, который экономит пять копеек там, где, переплатив их, он мог бы затем сберечь двадцать копеек. Принцип «экономить везде» есть принцип крайне односторонний и ошибочный. Такая экономия – заблуждение! Когда еще не был введен в употребление керосин, то можно было, например, получать превосходный ужин у американского фермера, но зато нельзя было иметь достаточно света, чтобы после ужина почитать книжку или газету. «У нас очень неудобно читать, – замечала в таких случаях хозяйка, – наши средства не позволяют жечь по две свечи одновременно. Мы только в редких, торжественных случаях зажигаем вторую свечу». (Т. е., замечает автор, раза два в год.)

Таким образом хозяйка, правда, сберегала в течение года небольшую сумму, но забывала при этом про пользу чтения, которое, несомненно, дало бы и пищу уму, и отдохновение, и свежесть, и бодрость всей семье ее. А бодрый, свежий дух и своевременное развлечение работника, конечно, дороже сэкономленной свечи! Но можно же читать, кое-как,

и при одной свечке? Да, но при этом испортишь глаза настолько, что сэкономленной свечки не хватит на уплату врачу и оптику за очки. Если припомнить при этом, что та же хозяйка тратит в тысячу раз больше на свои прихоти и наряды, то сбереженная свечка становится уже прямо смешной. К сожалению, такая ошибочная экономия наблюдается нередко в среде даже деловых людей, которые не могут равнодушно видеть, что клерк испортил лишний бланк или конверт. Такого рода дельцы, почитатели экономии, берегут каждый клочок бумаги и отрывают ненаписанную половину полученного письма. Конечно, при систематическом собирании и употреблении в дело этих клочков сберегается лишняя стопа бумаги, но при этом теряется гораздо больше времени. Впрочем, эти собиратели клочков не прочь в то же время проматывать крупные суммы на вечера, попойки, кутежи и рысаков. Англичане называют такую экономно «быть умным на фунт и глупым на пенни», в переводе на наш язык это значило бы: «рублю швырять – хранить копейки». Остроумнейший английский сатирический листок «Punch» так рисует людей этого пошиба: «Такой человек в состоянии купить селедку, необходимую для прокормления своей семьи, и затем тут же нанять дорогую коляску, чтобы отвезти эту селедку домой».

Достоверно одно: что путем ошибочной экономии еще ни один Плюшкин еще не сделался богачом, капиталистом.

Глава 2. Верная (разумная) экономия

Разумнейшей и вернейшей экономией надо признать ту, которая дает возможность не тратить всего получаемого дохода. Чтобы достичь этого, извинительно, допустимо носить, например, старое платье долее, чем носилось бы оно при отсутствии экономии. Полезно возможно дольше откладывать покупку новых перчаток. Полезно переделывать, перекраивать и ремонтировать свой гардероб: но главное – необходимо вести скромную, но здоровую и сытную кухню. При этих условиях быстрее всего явятся сбережения в бюджете хозяйства, и копеечка к копейке незаметно составят рубль.

Разумная экономия является у человека путем размышлений и опыта. Но раз человек усвоил себе правила разумной экономии, она, как всякая добродетель, принесет ему больше удовольствия и душевного удовлетворения, чем самые безумные траты на удовлетворение собственных прихотей. Но как же добиться этой разумной экономии? Как усвоить ее себе? Для этого я рекомендую записывать все расходы, все, без исключения, разбив их на два отдела и подводя еженедельные итоги им. Первый отдел озаглавьте «необходимое», а второй – «излишняя роскошь». Естественно, и это показал мне неоднократно опыт, что вторая рубрика пожирает всегда больше, чем ее соседка «необходимое». Подсчитав еженедельные итоги, оказывается обыкновенно, что

в «необходимом» мы жмемся из-за каждого гроша, в отделе же «излишней роскоши» пишем рубли размашистой рукой. Если же отношение к отделам переменить, то окажется, что можно было бы жить гораздо лучше, счастливее и с меньшими средствами, какие тратятся при преобладающем господстве рубрики «излишняя роскошь». Франклин говорит: «Не наши собственные глаза, а взгляды других нас губят: если б весь мир, исключая меня, конечно, был слеп, то не было бы мне никакой надобности хлопотать о дорогом наряде и роскошной обстановке». Общественное мнение и, главное, пересуды приятелей и знакомых загубили уже не один миллион лучших людей. Много говорят о личной свободе людей и их равенстве... В теории это, конечно, так; но что касается материального положения людей, то практика показывает нам несколько иную картину. Кто из нас не думает часто: «Вот счастливец, мой знакомый... У него 10 000 дохода, а у меня только одна тысяча. А ведь я его еще знавал, когда он был гораздо беднее меня. Разбогател, возгордился, смотрит свысока и считает меня за ничто... Так погоди же, я тебе докажу, что я ничуть не хуже тебя, – думает себе завистник. – Я тоже заведу себе коляску, рысаков... Впрочем, нет, я не могу купить коляску и рысаков... Я лучше найму себе коляску, поеду тоже в парк, велю кучеру ехать рядом с ним и докажу ему, что я не хуже его».

И что же он доказал? Он потерял время и деньги, испортил себе много крови, лишил себя, быть может, необходимо-

го и все-таки ничего никому не доказал.

Богач продолжает ездить на своих лошадях, а этот слез на каретном дворе и дошел пешком до дому. Это грубый пример, конечно, но такова судьба всех желающих протягивать ножки длиннее одежды и тянуться за людьми более обеспеченными. Супруга Ивана Ивановича мучит его тем, что супруга его сослуживца, Марья Ивановна, купила себе шаль в триста целковых... Купи ей такую же... Ну хоть подешевле, пониже сортом, но чтоб она была с виду такую же. Супруга Ивана Ивановича хочет, во-первых, засушить Марью Ивановну злостью, а во-вторых, доказать, что она, супруга Ивана Ивановича, ничуть не хуже Марьи Ивановны и тоже может носить хорошие шали.

Это безрассудство – непростительное безрассудство! Большинство бедняков не может угоняться за богатым меньшинством, и это меньшинство, как исключение, не должно и не может быть примером и образцом. Правила создают исключения; исключения не делают правила. Вместо того чтобы тратить силы и время на погоню за богатыми, лучше тратить эти силы на самоусовершенствование и саморазвитие, которое помогло бы подняться человеку выше этого наружного, фальшивого блеска, помогло бы ему выработать себе принципы правильной экономии и умение сберечь копейку про черный день. Не нужно быть пророком для того, чтобы предсказать нищету человеку, который не сберег на черный

день лишнюю копейку.

Человек, привыкший удовлетворять всем своим прихотям, не может, конечно, сразу отказаться от них и сразу лишить себя удовольствия бросать деньги на эти пустяки. Таким людям трудно отказаться от их экипажей, обстановки и другой роскоши. Но раз у них явится твердость духа и решимость ограничить свой расход – они вскоре убеждаются, что при скромной жизни можно иметь еще больше удовольствия при гораздо меньшей затрате, иначе говоря – удовольствия эти будут полнее, слаще, раз они являются реже и не дают возможности пресыщаться ими. Наконец, самое сбережение, само по себе, доставит уже известное наслаждение. Переделанное прошлогоднее платье покажется новым и даст столько же удовольствия, сколько и вновь сшитое при прежних обстоятельствах, и чистая, свежая вода покажется вкуснее надоевшего шампанского. Утреннее купание и прогулка на свежем воздухе даст большее наслаждение и освежит лучше, чем какое-нибудь катание за город в запертой карете или ландо. Маленькая вечеринка в кругу своих близких и родных покажется гораздо более приятной, чем шумное собрание, бал или раут, на котором присутствуют десятки и сотни чужих людей, требующих для приема тысячный расход.

Тысячи бедных людей остаются на всю жизнь бедными, но зато десятки тысяч богатых беднеют только оттого, что живут не по средствам и расходуют больше, чем позволяет

им их приход. Многие семейства проживают десятки тысяч в год и, несомненно, имеют при этом меньшее количество истинного наслаждения, чем скромная семья, проживающая в десять раз меньше. Скромная семья всегда весела и спокойна. У нее нет долгов и никто ее не тревожит и не боится она будущего; наоборот – люди, живущие выше своих средств, всегда боятся завтрашнего дня и беспокоятся за наступающее сроки и платежи.

Неумение распоряжаться своими средствами порождает много горя. И поэтому внезапное, неожиданное обогащение – большее испытание, чем постоянная, привычная бедность. «Как пришло, так и ушло» – т. е., иначе говоря – «чужое добро (легко нажитое и случайно приобретенное) в прок нейдет». Почему? А потому, что внезапное обогащение рождает новые потребности, не знающие границ и пределов. Удовлетворение этих потребностей вызывает новые, и это продолжается до тех пор, пока обогатившееся лицо не разорвется окончательно.

Глава 3. Здоровье

Основанием для успеха в жизни, как и в счастье жизни, служит хорошее здоровье. Больной человек никогда не может разбогатеть собственными силами, никогда не может сделаться капиталистом, если он, конечно, не имел средств раньше.

Болезнь уничтожает честолюбие, парализует дух предприимчивости и силу воли. Многие люди не виноваты, конечно, в том, что они больны; но большинство должны пенять на самих себя. Возможно строгое исполнение законов гигиены принадлежит к главнейшим условиям успеха в деле зарабатывания и наживания капиталов. При этом нужно помнить, что чем строже мы исполняем требования самой природы, тем меньше мы ведаемся с разными болезнями. Это мы забываем, к сожалению, слишком часто, несмотря на то, что платимся за нарушение законов природы на каждом шагу.

В этом отношении можно указать на курение, как на одну из наиболее вредных привычек людей. Какие указания имеются в природе, из которых видно бы было, что животному необходим дым? Какое животное любит дым? Между тем люди курят, делают это почти потребностью, делаются рабами этой ужасной привычки, несмотря на то, что она обыкновенно очень вредно отзывается на их здоровье. То же самое можно сказать и о пьянстве. Заботы о приобретении ка-

питала требуют свежей, неотуманенной головы, которая бы никогда не забыла, что дважды два четыре. При обсуждении планов и составлении деловых проектов нужна ясность и трезвость взгляда, нужно внимательное рассмотрение мелочей и деталей. А что может сделать в этом направлении голова, отуманенная спиртными напитками? Сколько погибло людей и дел благодаря только тому, что предприятия и дела обсуждались легкомысленно, за стаканом вина, в трактире и ресторане! К сожалению, обычай вершить дела за вином господствует в Америке и в равной степени и в Англии. А благодаря этим пьяным разговорам сколько важных дел, сколько важных соображений и совместных обсуждений откладываются «на завтра» только потому, что сегодня голова уже устала, да и весело как-то сейчас... «Давай, выпьем, дело не убежит». А между тем до завтра кое-что уже забыто, кое-что передумано и дело пострадало. Отчего? От кабака. Биржа, кабинет, правление и контора – вот места деловой деятельности... Кабак, гостиница, ресторан, трактир – места не для дела, места распушенности, разврата, оргий, места для людей с низкими инстинктами, с животными страстями.

Глава 4. Истинное призвание

Выбор профессии и занятия для начинающего самостоятельную жизнь человека есть вещь величайшей важности, вещь первенствующего значения. Часто отцы, родные и опекуны делают непростительную ошибку, склоняя юношу на ту или другую деятельность, к которой он не чувствует ни охоты, ни призвания. Даже больше – некоторые родители прямо настаивают на той или другой профессии, несмотря на то, что сын их являет наклонности и способности к карьере совершенно противоположного характера. Часто профессии выбирают для ребенка в ту пору, когда он, кроме претензии на полную соску с хорошим молоком, никаких желаний выразить не может. Еще чаще отец распределяет профессии своих сыновей, совсем не соображаясь с их наклонностями... «Ты, Вася, будешь доктором, – говорит он старшему, – ты, Коля, – инженером, ты – адвокатом, ты – учителем» и т. д. Между тем на деле выходит, что, напротив, Коля мог бы быть учителем, Вася – инженером и т. д. И что же выходит в конце концов от такого насильного навязывания профессии своим детям? Предположим, что Коля стал инженером, что его силком дотащили до этой ученой степени. Но она ему не нравится. Душа не лежит у него к этому делу, и благодаря этому он навсегда останется плохим инженером и никогда не подыметься выше средней посредственности. А

между тем – воспитай в нем то, к чему у него было призвание, он, может быть, стал бы заметным работником в этой области и занял бы выдающееся место среди своих собратьев. И нередко случается, что доктор бросает медицинскую практику и делается учителем, инженер – артистом, учитель – чиновником, бухгалтер – литератором и т. д. Кто возместит такому человеку потерянное время, труд и энергию?

Вот почему особенно рекомендуется родителям внимательно присматриваться к наклонностям и симпатиям детей, следить за их играми в юности, чтобы подметить эти наклонности и симпатии.

Жизнь дает каждому человеку свою роль, и обходить ее не следует. К счастью, большинство людей попадает, в конце концов, на свое призвание, но нередко мы встречаем и таких людей, которые тяготятся своим положением, но не могут уже, в силу вещей, вернуться с этого пути и взяться за свое, любимое и интересующее их дело.

Но раз человек нашел свое призвание – он должен твердо и неуклонно работать в этом направлении и отнюдь не уклоняться в сторону. Важную роль играет в этом размер, широта деятельности и место этой деятельности. Человек, имеющий, например, талант держать огромную, первоклассную гостиницу в центре торгово-промышленной деятельности, при железных дорогах и морских гаванях, окажется совершенно неспособным хозяином маленького, захолустного, грошового постоялого двора.

Неразумно вообще начинать какое-нибудь дело там, где уже существует много подобных учреждений. Самое верное и лучшее – выступать с делом новым, оригинальным, не знакомым еще в данной местности. Такое дело всегда даст большой заработок и сделает предпринимателя богатым человеком.

Глава 5. Заем денег

Ничто не должно быть так страшно солидному, деловому человеку, как заем денег. Долги уничтожают самоуважение и оскорбляют человека. Долги побеждают человека всецело, делают его своим рабом. Но увы! В наше время даже мальчишки, дети не отказываются делать долги. Встречаются два юноши:

– Смотри, – говорит первый, – какую я себе пару сшил! В долг, братец, в кредит.

И говорит он это с таким торжествующим, радостным видом, как будто ему подарили этот костюм. (Впрочем, часто такие вещи за их неоплатою так и остаются подарком.) Но приходит срок – юноша уплатил за пару. Портной доволен его аккуратностью и предлагает уже не одну, а две, три пары. Юноша берет платье... Но... не может уплатить за все и становится неисправным плательщиком. Платье, однако, изнашивается... К тому же портному нельзя обратиться, нужно искать нового. И вот таким путем юноша начинает привыкать к долгам, которые потом растут все больше и больше, с незаметной, но в то же время поражающей быстротой. К долгам привыкают быстро и смотрят потом на совершение займов как на естественный порядок вещей. А раз человек пришел к этому убеждению – он никогда не будет богатым человеком. При постоянных займах человек постепен-

но теряет к себе уважение и вечно недоволен тем, что хлопочет о прошлом; т. е. на занятые деньги он обыкновенно имеет очень мало удовольствия и наслаждения – ибо они уходят или на уплату за вещи, ранее полученные, или на отдачу прежнего долга. Он отдает деньги, ничего не приобретая на них. Вот почему сознание этой бесплодности отдачи и удерживает многих от уплаты долгов. Зачем отдавать, – думает такой человек, – ведь я все равно ничего не получу за это. Эти соображения, конечно, не относятся к торговому кредиту. Там берется товар на срок, и когда он продан, то, отдавая за него деньги, купец оставляет себе прибыль за труд и умение продать его. Старый квакер так говорил всегда своему сыну-землепашцу: «Карл, не бери ничего в долг; но если ты уж хочешь что-нибудь взять, так бери навоз (удобрение) – он тебе даст осенью возможность заплатить за себя». Знаменитый нью-йоркский проповедник, брат г-жи Бичер-Стоу, автора «Хижины дяди Тома», всегда советовал молодежи пользоваться только одним видом кредита, т. е. покупать с рассрочкой земельные участки. «Если молодой человек должен только за землю – то он непременно станет впоследствии состоятельным фермером». Такого рода долги даже желательны, но кредитоваться для того, чтобы вкусно есть, хорошо одеваться и развлекаться, недостойно порядочного человека. Еще недостойнее закладывать что-нибудь для удовлетворения этих нужд.

Смешно говорить: «Я имею кредит на два месяца, но ес-

ли я и не уплачу в срок, то кредитору моему это безразлично». Кредиторы отличаются необыкновенной способностью помнить сроки платежей, и попробуйте не заплатить кредитору в срок! Он сам придет к вам. Денег у вас нет, приходится унижаться, лгать, просить и умолять... Где же тут уважение к самому себе? Но он не соглашается ждать. Приходится искать новый заем. При этом стараются уже занять побольше, чтобы хватило на уплату первого долга, да и осталось бы что-нибудь и себе. Таким образом долг вырастает совершенно неожиданно. Не лучше, впрочем, кончается эта история и в том случае, когда кредитор и соглашается на отсрочку. Пишется новый документ; кредитор, видя ваше безвыходное положение, требует больший, против прежнего, процент, и вы должны согласиться на это. После долгих толков вы кончаете дело и расходитесь. Но разница между вами огромная. Кредитор встанет завтра утром богаче, чем он был вчера, а вы встанете более бедным, чем были накануне.

«Деньги похожи на огонь. Они отличные слуги, но суровые властители». Раз они забрали кого-нибудь в руки, в виде неоплатного долга или тяжелых процентов, – они держат свою жертву крепко и давят немилосердно. Но кто заставляет деньги работать на себя – тому они служат хорошим, верным работником. Ни один работник в мире не отличается таким прилежанием и неустанностью, как работник-деньги. Они приносят пользу своему господину и днем и ночью, не зная ни отдыха, ни праздника, ни стужи и непогоды. Набож-

ные граждане Коннектикута, отличавшиеся необыкновенно строгим исполнением религиозных законов своей церкви, не позволяли никому не только работать по праздникам, но даже преследовали мужа, осмелившегося публично поцеловать свою жену в воскресный день. Но тем не менее их помощники, их работники – работали. Я говорю о деньгах. Сами они ходили в церковь, читали Библию, а деньги, отданные в рост, несли в это время свои проценты. Один американский негоциант, Джон Рандольф, объявил открыто, что он нашел, наконец, «философский камень жизни». И когда его спросили, в чем заключается его секрет, он ответил: «Я плачу всегда наличными».

Глава 6. Энергия, выдержка, прилежание

Нашедшему свое призвание – необходима выдержка. Тут неуместны лень, отсутствие веры в собственные силы и настойчивости. Никогда не нужно смотреть на дело и его будущее со слишком мрачной стороны, никогда не нужно омрачать себя излишней боязнью. Излишняя нерешительность в борьбе за существование губит нужную для этого энергию. И чем ближе приходишь к намеченной цели, тем непростительнее отступление, тем безрассуднее бросать дальнейшее к ней стремление. Нужно уметь пользоваться случаем и не пропускать его; малейшая нерешительность в такой момент, малейшая задержка – и все дело испорчено или упущено. «Кто тих и нерешителен – останется беднягой, кто смел и энергичен – будет богачом». Выдержка и вера в собственные силы творят чудеса. Кто вечно боится, вечно колеблется в нерешительности, вечно прибегает к чужим советам и действует только под влиянием других людей, тот никогда не добьется своими силами независимого материального положения. Как много гибнет людей от отчаяния в момент обеднения или внезапно наступившего разорения!.. Но зато сколько и есть людей, переносящих еще большую нищету и еще сильнейшие удары судьбы – благодаря только тому, что у них есть самообладание, вера в себя, энергия и выдержка! Примеров этого рода

приводить не нужно; они встречаются ежедневно и во всех слоях нашего общества. Предположим такой случай: двое командующих войсками одарены совершенно одинаковыми способностями и знанием, но один из них обладает решимостью, энергией и выдержкой, другой – нет. Несомненно, что успех будет за первым. При первом слухе о приближении неприятеля оба командующих посылают пикет для рекогносцировки. Пикет возвращается и заявляет, что неприятель хотя численностью и не больше войска генерала, но зато у него есть артиллерия, которой нет здесь. Медлительный, нерешительный генерал отдает приказ к отступлению и не идет в битву, раз не уверен в беспроегрышной удаче. Неприятель проходит мимо него безнаказанно, а в худшем случае даже нападает на него и разбивает наголову. Совершенно наоборот поступил бы другой генерал. «Гм! – сказал бы он. – Артиллерия... Но в остальном силы равны... Зато я нападаю... У меня нравственный перевес...» И, запасшись энергией, бодростью и решимостью, он ведет свою часть в атаку... Войско, ободренное энергией начальника, проникается его духом, и неприятель разбит и бежит в хаотическом беспорядке.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.