

ГЛАВНАЯ КИНОПРЕМЬЕРА 2018

ПО ТУ СТОРОНУ ИЛЛЮЗИИ

МЕМОАРЫ
ВЕЛИЧАЙШЕГО
ШОУМЕНА ЗЕМЛИ

ТЕЙЛОР
БАРНУМ

ВЕРЕНА
ВИБЕК



Главная кинопремьера года

Финеас Тейлор Барнум

**По ту сторону иллюзии.
Мемуары величайшего
шоумена Земли**

«Алгоритм»

2018

УДК 79(092) Барнум Т.
ББК 85.3(3) Барнум Т.

Барнум Ф.

По ту сторону иллюзии. Мемуары величайшего шоумена Земли / Ф. Барнум — «Алгоритм», 2018 — (Главная кинопремьера года)

ISBN 978-5-906995-67-4

Предлагаемая книга – мемуары легендарного мистификатора, которые и легли в основу сценария к фильму «Величайший шоумен». Финейс 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.

УДК 79(092) Барнум Т.
ББК 85.3(3) Барнум Т.

ISBN 978-5-906995-67-4

© Барнум Ф., 2018
© Алгоритм, 2018

Содержание

Финеас Тейлор Барнум	6
Финеас Тейлор Барнум	10
Из предисловия к первому изданию	10
Глава 1. Ошибочная экономия	11
Глава 2. Верная (разумная) экономия	13
Глава 3. Здоровье	15
Глава 4. Истинное призвание	16
Глава 5. Заем денег	17
Глава 6. Энергия, выдержка, прилежание	19
Глава 7. Хозяин в деле	21
Глава 8. Чужие деньги	22
Глава 9. Приятельские векселя	23
Глава 10. Вред от разбрасывания своих сил на разные дела	24
Глава 11. О порядке и системе	26
Глава 12. Публикации и реклама	27
Глава 13. Честность – лучшая гарантия успеха	28
Добрые советы	29
Верена Вибек	30
Пролог	30
Глава 1. Остров Плюща	35
Глава 2. Удиви меня	39
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Тейлор Барнум, Верена Вибек По ту сторону иллюзии: мемуары величайшего шоумена 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 обнадеживайте 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 ранее 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 вверх 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 объекте, 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 откровенно 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 скоро-

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

стью 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 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 душевная 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 червоточинной, 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 бывшего 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 непременно 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 старомод-

ный 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 выставляться 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 – архитектор 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 обнаружил свою биографию, произведшую огромную сенсацию в читателях обеих полушарий! Настоящая книга, как я узнал в магазине, расходилась 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: «Расходи 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 полагает, 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 недостача, вечный дефицит! 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 скарденничество, 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: «рубль 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 копейка 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, необходимого 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 разоряется 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 капитала 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 подыметя 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 тягостятся 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 платательщиком. 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 постепенно 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 если я и не уплатю 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 дают 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. Набожные 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 негодяй, 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 подходишь 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 сильнее 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 беспроигрышной 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.

Все, что ты делаешь, делай полными силами, полным старанием и умением! Отдай делу всего себя, все свои лучшие порывы, весь свой огонь и прилежание. Все, что нужно и можно сделать сейчас, никогда не откладывай на после. Бог знает, что после может случиться и помешать делу; ничего не надо делать наполовину. Половинки никому не нужны. «Смелым Бог владеет», и тот, кто работает, и ищет, и трудится, тот и находит... но зато нельзя говорить «Бог милостив» тому, кто ничего не делает и все только ждет, что вот-вот подвернется какое-нибудь дело. Однако таким людям обыкновенно ничего и не подвертывается, и так они в надеждах и ожиданиях влачат самое жалкое существование и в лучшем случае находят сердобольного покровителя, который пристраивает их на старости лет в какую-нибудь богадельню. «На Бога надейся, а сам не плошай». Ведь вот настоящий текст этой поговорки... А между тем мы любим первую часть и совершенно забываем вторую. А в ней-то ведь главная сила!

Однажды вечером Магомет услышал, как один из его учеников вел такую речь: «Развяжу-ка я своего верблюда и пушу по степи... Бог милостив, уберезет его...»

Пророк заметил: «Нет, мой милый, лучше ты привяжи его покрепче и тогда можешь рассчитывать на меньшие случайности».

Нельзя, однако, благодаря одной энергии действовать очертя голову. У банкиров Ротшильдов выработался парадокс: «Будь осторожен и смел». В этих словах лежит глубокий

смысл... Будь осторожен и осмотрителен при обсуждении плана предприятия... Взвесь все до мельчайших деталей... Но раз ты решился – не виляй, будь смел и последователен. Одна осторожность и одна смелость, порознь, не соединенные в тесную связь, не могут ни к чему привести. Конечно, при известной смелости и я могу в несколько минут разбогатеть на какой-нибудь биржевой сделке, но зато с этой же смелостью, без помощи осторожности, я в конце концов потеряю все на спекуляциях.

Глава 7. Хозяин в деле

Быть хозяином вовсе не так легко, как это кажется с первого взгляда. Глаз хозяина и его престиж дороже дюжины рук его служащих. Служащие во всей своей массе часто упускают из виду то, чего хозяин дела никогда не упустит. Хозяин, сам плохо понимающий свое дело и рассчитывающий на своих служащих и помощников, никогда не может довести дела до широких размеров, и надежды его никогда не увенчаются успехом. Поэтому глубокое и всестороннее знание дела есть первое условие, которому должно удовлетворять лицо, начинающее то или иное самостоятельное дело. И чем солиднее понимание дела, тем лучший результат даст оно. Но, чтобы изучить дело, нужно время, внимание, интерес к делу, нужна энергия и любовь к нему. Нужно пройти длинную школу ошибок, потерь, убытков, чтобы выучиться делу. Опыт в этом случае – лучший учитель. Один финансист потерял большой куш на биржевой операции. Он не досадовал... «Отлично, – говорил он, – теперь я научен и не сделаю в будущем такой же ошибки».

Но хозяину нельзя делать всего одному. Дело требует исполнителей распоряжения хозяина и помощников. Дело должно иметь людей, работников. Но выбор их труден. Выбирать нужно с величайшей осмотрительностью, осторожностью и разбором. Даже самые лучшие служащие не могут быть достаточно хороши. И вот почему, раз вы попали на годного человека, старайтесь держаться его, дорожите им. Чем дольше у вас служит работник – тем лучше для вас. Он привыкает к делу день ото дня и становится поэтому опытнее и поэтому нужнее для вас. В этом году ваш служащий гораздо лучше в деле, чем он был в прошлом; в будущем году будет лучше, чем в нынешнем году. Но если служащий, вообразив, что без него вы не можете обойтись, начнет капризничать или требовать повышения жалованья за ту же самую работу, то немедленно увольняйте его. Во-первых, для того, чтобы доказать ему и его товарищам, что вы можете себе всегда найти других людей, а во-вторых, потому, что человек, который считает себя незаменимым, не заслуживает доверия. Он не любит самого дела и не дорожит репутацией спокойного, хорошего работника, наоборот, если служащий хорош, старателен, трезв, интересуется и дорожит делом, необходимо поощрять его. Необходимо ему от поры до времени прибавлять жалованье небольшими сравнительно суммами. Тогда он будет дорожить местом и хозяином и знать, что постепенно он дойдет до такого оклада, какого ему никогда не дадут с первого раза на новом месте. Такой способ поддерживать бодрость в служащих и охоту в работе – самый рациональный и выгодный как для служащего, так и для хозяина. И, во всяком случае, ежегодное повышение жалованья, хотя и небольшими суммами, умнее единовременной награды, практикуемой в большинстве случаев. Щедрое жалованье приносит хороший доход. Нужно обеспечить служащего настолько, чтобы у него не было своих личных, мелких забот. Голова должна у него быть свободна, дух бодр, и энергия не должна расходоваться на другие личные дела. А это возможно только тогда, когда ваш приказчик сыт, одет, обут и весел. При таких условиях он отдает себя всего делу, и хозяин от этого в большой прибыли. В особенности все это важно для лиц, заменяющих самого хозяина. При всем том нужно наблюдать, чтобы служащий был всегда образованнее и умнее, чем требует самое дело. Образованный, умный и развитый человек принесет много пользы хозяину и советом, и собственной инициативой, и находчивостью, и распорядительностью. Он поймет хозяина с полуслова.

Глава 8. Чужие деньги

Есть масса людей, которые, едва посвятившись в дело, едва ознакомившись с ним, начинают мечтать о собственном деле, о собственном хозяйстве. «Довольно работать на людей, – рассуждают они, – теперь я дело знаю и начну хозяйствовать сам». «Откуда же у вас деньги на собственное дело?» – спросите вы его. «Займу, на дело мне всякий даст», – ответит он вам. Но он не знает еще, какое несчастье начинать дело на «чужие деньги»! Нужно их нажать самому, чтобы понимать их цену. И сколько вы ни дадите такому «юноше» в дело денег – кончится все-таки полным разорением его и гибелью предприятия. «Как получились – так и разлучились». Известный американский богач Астор уверяет, что первая нажитая им тысяча досталась ему горше, чем все последовавшие за тем миллионы. Только трудом, упорным трудом нажитые деньги ценятся нами дорого. И поэтому пусть только тот начинает свое хозяйство, который сумел скромной жизнью и экономией нажать трудовые деньги. Такому человеку можно и помочь займом, если ему не хватает небольшой суммы для начала собственного дела. Такой человек вполне надежен. Он знает цену своим деньгам, знает, как дорого они ему достались, и поэтому умеет уважать и чужие деньги, данные ему для развития его дела.

Девять десятых богачей Америки, прежних и нынешних, начали свою карьеру, будучи прежде бедными мальчуганами. Но у них была выдержка и энергия, и все они шли потихоньку по пути обогащения, и все они начинали дело с собственными трудно нажитыми грошами. Вот в чем и заключается секрет современных миллионеров. А. Т. Стюарт, прежде бедный мальчуган, обладает теперь капиталом в три миллиона рублей. И. И. Астор был мальчиком-работником на ферме, а умер недавно, оставив своим наследникам сорок миллионов рублей. Стеффи-Жирар² был бедным юнгой на корабле и приобрел капитал в восемнадцать миллионов рублей. Корнелий Вандербильд, отец нынешнего американского железнодорожного короля, был перевозчиком на реке, а впоследствии он подарил правительству пароход стоимостью в два миллиона рублей и умер, оставив наследникам сто восемьдесят миллионов (180 000 000) рублей серебром. Но поскольку бедняки богатеют, постольку же и разоряются богачи. В особенности часто наблюдается разорение богатых наследников. Нужно умение и навык обращаться с большими деньгами. Кто не привык к богатству, того оно неминуемо губит. Мы часто наблюдаем постепенное обеднение старинных фамилий. «Дети, рожденные с золотой ложкой во рту», плохо переносят изменения в условиях жизни, и если не они, то их дети (внуки первых) становятся нищими. Факт этот наблюдается и в России, где некогда богатые фамилии терпят теперь нужду и разорены окончательно. Но в общем круговороте народной экономики явление это весьма отраднo. Люди эти, прежде тунеядствовавшие, берутся за работу и дают обществу лишнюю рабочую силу. Вот замечание одного ирландца: «Нужда породила изобретение; изобретение – удобства; удобства – удовольствия; удовольствие – роскошь; роскошь – распущенность и болезнь; распущенность и болезнь породили нужду; нужда – изобретение и т. д.».

² Жизнь этого замечательного человека изображена в комедии Жене под названием «Стеффи-Жирар». Она имеется в русском переводе Д. А. Мансфельда. – *Прим. пер.*

Глава 9. Приятельские векселя

Трудно, очень трудно добиться независимого и обеспеченного состояния, когда работаешь чужими деньгами! И тем труднее, чем легче они достаются. Поэтому никогда не нужно ставить бланка (ручательства) на чужом векселе из одного чувства дружбы и приязни. Даже с лучшего друга надо брать какое-нибудь обеспечение. Иначе можно нажать много неприятностей. Приятельские векселя загубили не одну тысячу людей, пустив по миру и того, кто ручался, и того, за кого ручались. Приятель, у которого дело идет хорошо и стоит тысяч двадцать, обращается к вам с такою речью: «Вы знаете, что у меня хорошее, верное дело, стоящее 20 000 рублей. Долгов у меня нет ни копейки. Теперь мне представляется случай купить очень выгодно партию товара, который я месяца через два продам и возьму огромный барыш. Но для этого нужны наличные деньги. Пять тысяч необходимо. Дайте мне ваш бланк, я учту вексель!». Вам хорошо известно, что дело его действительно стоит 20 000 рублей, и 5000, конечно, не представляют никакого риска. Отчего не помочь человеку? Вы хотите сделать доброе дело. Приходит срок, и приятель ваш приносит вам уплаченный вексель. Он торжествует и радуется; операция удалась блестяще. Все рады и довольны; через некоторое время он снова обращается с такой же просьбой, и вы снова ручаетесь за него в убеждении, что дело стоит прекрасно, наконец, он честный и аккуратный человек. Прошел и второй, и третий раз благополучно. Но именно то, что он так легко может всегда доставать деньги, вовлекает его дела в операции, на которых он и разоряется впоследствии. И в самом деле, отчего не взять, когда это достается так легко. Взял, написал вексель, приятель поручился, поставил бланк – неси его в банк и за небольшой процент получаешь деньги! Но вот в один прекрасный день ему пришла фантазия заняться спекуляцией совершенно другой, чем его деятельность, сферы. Нужно тысяч десять. Он снова берет векселя в полном убеждении, что к сроку этих векселей его операция будет окончена и деньги будут готовы. Вы подписываете ему вексель. Но затеянное дело затягивается. Сдали товар не вовремя; снежные заносы задержали движение на железной дороге. Часть товара не готова, покупатель уехал на время, платеж не воспоследовал, словом – масса случайностей всегда бывает в деле. Что делать? Нужно спасти честь, имя, кредит. Берутся деньги из дела... Берутся новые векселя... Срочные уплачены, и вы еще больше верите в способности своего приятеля. (Он вам не сказал, что поколебал собственное дело, не сказал, что на затеянной операции он обжегся.) Чтобы выскочить из этого положения, он бросается опять на новое предприятие, мечется, ищет, пробует и в конце концов начинает гибнуть. Спекуляция засасывает его все больше и больше. Спокойствие потеряно. Он дрожит за каждый срок. Дух неспокоен, голова несвежа... Новый долг подоспел... Начинается беготня, искание денег. Слух идет... Деньги достать труднее... Труднее... Крррах! И фирма готова... Несостоятельность, администрация, конкурс... Он разорен, погиб. Он потерял и свое, и ваше. Ваш вексель предъявляют к вам, и вы отдаете свои последние гроши. «Мерзавец, – скажете вы. – За мою доброту, за мою любезность – так отблагодарить меня!»... Вы, положим, правы, но и он тоже прав, если скажет: «Он (т. е. вы) погубил меня. Если бы он не давал мне векселей – я бы не пускался в рискованные дела и был бы цел теперь!». А если бы вы требовали всегда обеспечения его имуществом, то он никогда бы не мог погибнуть и никогда бы не решался на предприятия, не входящие в состав его деятельности. Вот почему надо помнить и строго следить за собой, чтобы не брать приятельские векселя. Они губят обе стороны... Примеров этому много в каждом заседании коммерческого суда.

Глава 10. Вред от разбрасывания своих сил на разные дела

У польских евреев есть поговорка: «Многие дела – мало блага». Самое лучшее – посвящать себя одному делу, оставаться при этом деле и выжидать до тех пор, пока оно даст результаты; бросать его стоит лишь тогда только, когда по зрелом обсуждении убедишься, что оно не стоит продолжения. Кто обратил все свое внимание и умение на одно дело – тот будет совершенствоваться в нем и руководствоваться такими мелочами, которые всегда ускользнут от человека менее посвященного. Сосредоточение всех своих сил на одном предмете всегда дает хороший результат, и поэтому каждый деловой человек должен стремиться к достижению высшего успеха в своем деле. Однажды один молодой студент обратился к профессору юридического факультета с таким вопросом: «Я поступаю в университет, но до сих пор еще не решил, какой мне избрать факультет. Что, скажите, юристов много?».

На это профессор ответил так: «На галерее и в средних ярусах народу очень много, но в партере их очень мало, места более, чем нужно». И действительно, нет такой профессии, нет такой области человеческой деятельности, где бы партер, т. е. лучшие места были переполнены выдающимися деятелями. Опытный врач, честный и знающий адвокат, заслуживающей уважения и почета проповедник, образованный и развитой банкир, умный купец, хороший портной, талантливый архитектор, способный артист, писатель, музыкант всегда найдут себе не только занятия, но и получают возможность зарабатывать большие деньги и составить себе капитал. Нужно твердо держаться принятого пути, не сбиваться с него, не уклоняться в сторону и не расходовать своих сил и энергии на предприятия и дела другой области. Плох тот врач, который увлекается сельским хозяйством... Он манкирует больными; незавиден и адвокат, который садится за композицию симфонии в то время, когда нужно писать апелляционную жалобу. Плох тот писатель, который увлекается торговыми операциями... Муза и биржа плохие товарищи. Разбрасывание своих сил на другие дела есть продукт излишнего оптимизма. Пессимизм, впрочем, еще хуже. Нужно держаться золотой середины и всегда давать простор благоразумным надеждам, не впадая в излишнее благодушие и не надевая розовых очков. Избыток надежды и преклонение перед «авось» граничит часто с созиданием воздушных замков. А насколько эти замки надежны и прочны – знает каждый из нас. Мечтатели никогда не могут быть состоятельными людьми. Каждый их план, каждый проект, едва они его затеяли, считается уже выполненным, оконченным, и потому можно и должно сейчас же затеять еще что-нибудь. Таким образом фантазия и мечтательность и создают то разбрасывание сил, о котором ведем речь. Такой характер – большое несчастье для человека, он никогда не достигнет независимого положения и вечно подвергается горьким разочарованиям. И правда, нельзя продавать шкуру медведя, виденного в лесу; его нужно сначала убить, а затем уже распоряжаться его шкурой.

И разбрасывание своих сил, равно как и разбрасывание капитала, одинаково ведут к разорению. Мы часто видим богатых людей, разоряющихся единственно только от того, что они разбрасывают свои средства на десятки предприятий. На своем специальном деле он нажил капиталы, а разбросавшись – погубил их. Отчего? Оттого, что он не может быть специалистом в десятках дел. Не надо никогда верить уверениям друзей, что у вас «счастливая рука». Друзья любят подбивать богатых людей на разные предприятия и еще больше любят заманивать их в компанейство, в пайщики и проч. Не поддавайтесь. Делайте свое, родное вам дело и не верьте ни «счастью», ни вашей «счастливой руке». Прочно только то, что солидно, в чем вы знаток и мастер. Все остальное всегда рискованно и ненадежно. Многие рассуждают так: «Э, была не была – дам я на новое дело тысяч 20–30... Лопнут – меня это не разорит». И дают. Но затем оказывается, что этих денег мало. Оказывается, что нужно

еще добавить тысяч десятков, чтобы спасти дело, иначе оно погибнет! Из боязни не потерять первый взнос вы решаетесь еще на десять, затем еще и еще, и в конце концов вы теряете все. Мыльный пузырь лопнул, и вы стали нищим. Куда давалось счастье? Где ваша «счастливая рука»? Нужно знание и понимание дела, а не вера в призрачное счастье. Так часто ребенок, не зная свойства огня, сует свой пальчик в горящую свечку, обжигается и плачет. Мальчуган, незнакомый с употреблением ружья, платится иногда жизнью за то, что прикоснулся к нему. Поэтому если у вас есть лишние деньги, которые вы не можете пристроить к своему делу, то отдайте их в солидные банковские, по возможности правительственные учреждения и довольствуйтесь лучше меньшим, но верным доходом. Строго наблюдайте, чтобы деньги лежали в нескольких учреждениях, везде понемногу. Излишняя предосторожность никогда не мешает. Вместо банков можете, конечно, без всякого риска держать свои деньги и в ценных бумагах, но, понятно, в бумагах солидных учреждений, а не разных мелких банков и обществ. Общий вывод, заповедь, так сказать, можно формулировать так:

«Заработанные деньги береги в деньгах же и не пускайся на всякие предприятия».

Глава 11. О порядке и системе

Чтобы не делать отдельной главы, уместно здесь же упомянуть и о порядке и систематичности в делах.

Все должно совершаться по заранее обдуманному плану и по строгой системе.

На все должно быть определено время и последовательность.

Порядок – душа всякого занятия, и чем больше наблюдается этот порядок, тем меньше тратится время на непроизводительную работу, на припоминания и розыски. У кого царит порядок в деле, тот всегда спокоен. У кого порядок в деле – тот пользуется большим досугом, чем человек беспорядочный. У кого порядок в деле, тот всегда может рассчитать свое время и заранее знает, когда он кончит свою работу, и знает, что он затем будет делать. Наоборот – человек беспорядочный мечется из стороны в сторону, хватается одновременно за десять дел, но в конце концов у него ничего не выходит, и все дела остаются сделанными наполовину. Такого сорта люди и в делах своих редко достигают чего-нибудь солидного.

Уважайте время других и берегите его, как свое собственное. Раз вы обещали что-нибудь в назначенный час или день, исполняйте безусловно. Если же не можете – уведомьте заранее, откажитесь вовремя, но только не заставляйте человека ждать напрасно. Время – деньги, и красть время значит красть деньги. «Не давши слова – крепись, давши – держись». В мелочах даже нужно быть аккуратным, и излишняя аккуратность никогда не может быть смешною. Лучше придти раньше, чем позже.

Глава 12. Публикации и реклама

Первое и самое необходимое условие, чтобы публикации (газетные объявления) и рекламы помогали делу: нужно, чтобы они были правдивы и не лгали бы. Обманом вы ничего не добьетесь. Если вы хвалите в своей публикации ваш товар, то он действительно должен быть хорош и по той цене, какую вы объявляете. Многие стесняются публиковать и боятся объявлений. Это большое заблуждение и большое невежество. Вы имеете хорошую, свежую партию товара... Кто знает об этом? Публикуйте, публикуйте больше, и публика придет к вам. И вот если она обманута, если ей предлагают дрянь, – реклама не поможет – товар сядет. Если же товар хорош, то можете потом и слабее рекламировать его, а торговля все-таки будет идти; но первым шагом во всяком деле есть все-таки газетная публикация. Объявляйте, публикуйте, рекламируйте! Всегда, безостановочно, щедро! Кто сеет, тот и жнет! Кто публикует, тот приобретает покупателей, клиентов, а они дадут барыш. Публика любит купить хорошо и дешево, поэтому если у вас явилась возможность предложить нечто порядочное за выгодную цену, то объявляйте об этом, кричите, чтобы все слышали. Печатайте публикации, прикладывайте к газетам отдельные приложения, выпускайте брошюры, прейскуранты и проч., но при этом никогда не ограничивайтесь только своим городом. Обращайтесь к «большой публике», к провинции, ко всей стране. Хорошо и дешево купить любят везде, на всем земном шаре. Публикации нельзя делать наполовину, т. е. начать их и бросить. Публиковать нужно всегда, безостановочно, ибо каждая публикация приносит новых клиентов. Наконец, публикация, хотя бы и коротенькая, напоминает публике о фирме. Иногда раздаются такие жалобы:

- Пробовал я публиковать – ничего не вышло. А товар у меня превосходный и дешевый.
- А как вы публиковали?
- Да как, раза три вышло в одном еженедельном журнале... Ничего, нет толку.
- Гм! Зря деньги потратили.

Публикации похожи на образование. Немножко образования – хуже, чем никакого. Вот как рассуждает деловой американец. «Первую вашу публикацию читатель не замечает вовсе; вторую он видит, но не читает; третью – прочтет; при четвертой он взглянет на цену; при пятой он обратит внимание своей жены на товар и цену; при шестой он решается попробовать и при седьмой только входит к вам в магазин и покупает». Поэтому публиковать мало – значит бросать деньги на ветер. Нужно так и товар расценивать, чтобы каждая партия выдерживала известный процент, отчисляемый на публикацию о ней.

Удается иногда составить такую публикацию, которая сразу останавливает на себе внимание читателя. Такие объявления встречаются, однако, редко и принадлежат людям с особым для этого талантом. И такой талант надо ценить очень, очень высоко в торговом и ином деловом мире. Новизна и оригинальность в рекламе всегда дают хороший результат. Один американский торговец повесил над своим магазином вывеску (ребром) и написал на одной стороне ее рекламу о товаре, а на другой – крупными буквами: «Просят обратную сторону этой вывески не читать». Понятная вещь, что всякий проходящий непременно прочитывал обратную сторону, и таким образом реклама купца удалась как нельзя лучше.

Но какой вид рекламы лучший, какой вид ее дает наибольший результат? На это ответить почти невозможно. Газетные публикации, во всяком случае, наиболее надежный способ, но нельзя пренебрегать и объявлениями на столбах, в вагонах конно-железнодорожной дороги, в коридорах гостиниц, при путеводителях, при книгах, расходящихся в большом количестве экземпляров, на театральных занавесах и т. д. Хороши рекламы, вставленные в повесть или роман, а еще лучше – вставленные в театральные комедии, оперетки и т. п.

Глава 13. Честность – лучшая гарантия успеха

Честность и доброе имя дороже всех сокровищ и алмазов мира. Старый ростовщик так учил сына житейской премудрости: «Жизнь заключается в деньгах, заработай их, если можно, честным путем, но заработай непременно». «Если можно» звучит здесь какой-то иронией. Напрасно! Нет ничего труднее в мире, как разбогатеть нечестным путем. Подлость и обман обнаруживаются очень скоро, и ни один мошенник не составил себе прочного положения. По этому одному уже невыгодно делать подлости и вести свои дела нечисто. Как ни будь такой человек предупредителен и внимателен к публике – она все-таки отвернется от него, раз он будет уличен в мошенничестве или в каком-нибудь нечестном поступке. Самая строгая добросовестность есть лучший залог успеха во всяком общественном или коммерческом предприятии. Прочность, устойчивость убеждений и твердые принципы есть величайшее благо для делового человека. С такими данными человеку нечего бояться в жизни, и он может взяться за всякое свое дело в расчете на полнейший его успех. Ему будут верить, его будут уважать; а это уже много для всякого деятеля. Слово такого человека будет иметь вес и значение. А отсюда является и влияние его и сила. Успех дела не означает непременно наживу несметного капитала... Успехом надо тут признать ту степень развития дела, которая обеспечивает как само дело, так и безбедное существование его предпринимателя. Раз дело покрывает все расходы, удовлетворяет всем потребностям хозяина – оно и есть уже самый капитал, самое богатство. Поэтому горячая погоня за излишними деньгами не может быть оправдываема, не может быть признана явлением нормальным и здоровым. Но деньги сами по себе, конечно, могут служить источником неисчислимых благ, раз только они в руках благоразумного, благородного человека. Деньги обеспечивают нас, дают нам возможность воспитать своих детей и помогать нуждающимся. И вот при таких-то условиях желание быть богатым есть желание похвальное и вполне законное. Помогать бедным есть обязанность каждого состоятельного человека. Но помощь эта должна быть разумная, целесообразная, не случайная, а систематическая, упорядоченная. «Не подавайте нищим». Никогда не подавайте. Истинный нищий не протягивает руку и стыдится просить. Те, которые просят Христовым именем, обыкновенно нищие-промышленники. Помогайте бедным; помогайте известной вам бедной, но честной семье! Воспитайте ребенка этой семьи, платите за него в школу, подарите этой семье в праздник новое платье, порадуйте ее, утешьте. Помогайте бедной вдове с ребятами, давайте ей определенное пособие ежемесячно; лечите бедняков, платите за них доктору и аптекарю; открывайте школы, больницы, лечебницы, богадельни – для них еще найдется много места на земном шаре; но никогда не подавайте нищим-попрошайкам.

Вот при каких условиях, вот при каких стремлениях каждый человек не только может, но должен стремиться к богатству... Иначе это стремление – разврат.

Добрые советы

Никогда не болтайте лишнего. Вы можете увлечься и разоблачить свои торговые, деловые тайны. Это прямо невыгодно. Будьте осторожны с письмами. Мефистофель говорит: «Не пишите писем и никогда не уничтожайте полученных». Но Мефистофель был совсем не деловой человек. Деловые письма пишите непременно; отвечайте по возможности тотчас же и отправляйте немедленно. В выражениях будьте осторожны и осмотрительны. Раньше времени, пока нет существеннейшей необходимости, не рассказывайте никогда о своих убытках или потерях. Такие сообщения подрывают веру в ваши силы и ослабляют репутацию дельца. Как бы вы ни были богаты, пусть у вас будут миллионы – вы обязательно должны дать вашим сыновьям хорошее и непременно специальное образование. Случая в жизни нельзя предвидеть. Вы можете обеднеть, и горе тогда вашим детям, если они не к чему не приготовлены. Пусть хоть изучат какую-нибудь специальность, тогда они не пропадут и будут в состоянии прокормить себя.

Читайте газеты, и по возможности хорошие газеты. Всякому деловому человеку нужно быть в курсе мировых и отечественных событий. Газеты часто наводят на полезные мысли, на планы и проекты, осуществление которых может принести большую пользу. Изобретения и нововведения помогают всякому делу. Политические и политико-экономические отделы газет дают часто указания, полезные развитому деловому человеку. Уважайте прессу; она лучший ваш помощник, руководитель и наставник.

Будьте изысканно вежливы и предупредительны с вашими клиентами. Ни изящество магазина, ни роскошные зеркальные стекла, ни роскошные вывески, ни, наконец, доброкачественность вашего товара не выручат вас, если вы сами и ваши приказчики не будете вежливы и деликатны. Чем вы любезнее – тем вы приятнее вашему клиенту или покупателю, тем охотнее он идет к вам. Надо помнить, что вы для публики, а не публика для вас. Грубостью вы разгоните всех клиентов. Нетрудно путем публикации и рекламы привлечь клиентов, но нужно уметь и удержать их. А это достигается только умением обращаться с публикой. Берите лучше меньший барыш, но продавайте больше, тогда дело ваше будет процветать, и вы будете наживать деньги!

Верена Вибек Загадочная история мистера Барнума

Благороднейшее из искусств – искусство делать счастливыми других людей.

Финеас Тейлор Барнум

Пролог

В некотором отношении деньги подобны огню: они превосходный слуга, но ужасный хозяин. Когда вы подвластны им, когда проценты играют против вас, деньги держат вас в наихудшем роде рабства. Но позвольте деньгам работать на вас – и вы получите самого верного в мире слугу (Финеас Тейлор Барнум).

– Дамы и господа, предлагаем вашему вниманию уникальный аттракцион! Джойс Хет – этой удивительной женщине сегодня исполнился 161 год, уже одно это достойно внимания, но важнее вовсе не это. Джойс Хет – первая женщина, надевшая штаны на отца Америки, именно она была няней Джорджа Вашингтона³...

Ведущий продолжал свой рассказ. В углу сцены показался человек, подталкивающий перед собой наспех сделанную деревянную повозку, в которой сидела изъеденная морщинами чернокожая женщина. Взгляд ее давно остановился, а ноги и всю левую половину тела парализовало несколько лет назад.

Шоу Линдси и Бартрэма имело успех. Вот уже несколько дней подряд они собирали аншлаги. Одним из посетителей сегодня был двадцатипятилетний Финеас Тейлор Барнум. Он с интересом наблюдал за тем, как эти ребята организовали свое шоу, и не мог сдержать восхищения, увидев на сцене Джойс Хет. Слепая и практически полностью парализованная старуха сумела в своем возрасте сохранить на удивление острый ум и четкую дикцию. Сейчас она хорошо поставленным голосом читала проповедь со сцены одного из балаганов на передвижной выставке. Здесь же работал и сам Финеас Барнум, вот только дела у него сейчас шли не очень хорошо.

Его жена сейчас была беременна вторым ребенком. Он обещал своей горячо любимой Халетт, что он подарит ей безбедную и счастливую жизнь, что он построит для нее огромный дом, настолько огромный, что... что это будет даже неприлично. И вот прошло шесть лет, а война за безбедное существование все еще продолжалась. Причем Барнум эту битву явно проигрывал.

– Сколько, говоришь, ей лет? – поинтересовался он у Рональда Линдси – одного из авторов этого шоу, а по совместительству владельца бывшей няни американского президента.

– 161 сегодня исполнилось, – с гордостью сообщил мужчина.

– Надо же, а выглядит значительно старше, – пробормотал Финеас.

– Вчера у нее тоже день рождения был, эдак ей и двести лет через недельку стукнет, – вклинился в их беседу изрядно подвыпивший мужчина. Он, как и большинство посетителей балагана, пришел сюда скоротать вечер после трудовой смены. Здесь вся публика состояла

³ Джордж Вашингтон (1732–1799) – американский государственный деятель, первый всенародно избранный президент Соединенных Штатов Америки (1789–1797), один из отцов-основателей США, главнокомандующий Континентальной армии (которую создал первый президент Континентального конгресса, Пейтон Рэндольф), участник войны за независимость, создатель американского института президентства. Крупный рабовладелец.

сплошь из эмигрантов, лишь недавно ступивших на земли Нового света. Добрая половина людей здесь попросту не понимала английского, так что, по большому счету, всем было плевать, что именно кричит человек со сцены, всем просто хотелось поглазеть на диковинку за бокалом пива или рома.

Когда старуха закончила проповедь, ее повозку стали медленно откатывать назад. Оказавшись за сценой, старуха тут же начала костерить своих владельцев и жаловаться на холод в помещении. Линдси и Бертрам, желавшие похвастаться перед Барнумом своим аттракционом, лишь с презрением приказали кому-то налить женщине чего покрепче, чтобы та наконец замолчала.

– Я бы хотел купить ее у вас, – заявил Финеас Барнум, когда старуху увели в одну из каморок, исполнявших одновременно функции складов и гримерных.

Владелец Джойс поначалу оторопел, а затем наотрез отказался. Впрочем, Финеас Барнум всегда умел убеждать, поэтому уже в конце вечера изрядно выпившие устроители шоу все же согласились на сделку. Вот только сумма, которую они озвучили, была несуразно огромной. 1500 долларов. За такие деньги можно было купить здорового молодого раба, который прослужил бы своим владельцам не один десяток лет. Джойс Хет, по версии ее владельцев, был 161 год.

– 1500 долларов, – назвал свою окончательную цену Линдси и с силой стукнул кружкой по столу.

– Договорились, – кивнул Финеас Барнум после минутной заминки.

У него не было и половины требующейся суммы, а дома его ждали обожаемые «девочки»: беременная жена и дочь. С другой стороны, когда-то он дал обещание построить до неприличия огромный дом. А его дед, невероятный выдумщик и выдающийся бизнесмен, учил его, что главное для мужчины – всегда держать свое слово.

На следующий день они оформили сделку, и Финеас стал полноправным владельцем рабыни. Линдси и Бертрам уже собирались уходить, а Финеас сказал, что задержится у нотариуса еще на несколько минут. Владельцы шоу пожалы плечами и попрощались с ним. Финеас же попросил нотариуса оформить еще одну бумагу – вольную для Джойс Хет. Услышав это, старуха начала возмущаться.

– Что мне делать с этой вашей свободой?! – прикрикнула на него старуха.

– То же, что и раньше. Вы будете работать в шоу, но только теперь на меня. Я сын священника, и мне противна идея рабства. Финеас Барнум никогда не держал рабов и не будет, – весьма патетично заявил он.

В те годы на продвинутом севере страны очень многие разделяли убеждения Барнума, но одно дело – сетовать на существование рабства в цивилизованном обществе, и совсем другое – намеренно оформлять законное право на свободу каждому своему рабу. Такое мог себе позволить только очень обеспеченный человек, а Барнуму было еще очень далеко до этого.

Уже через пару дней все мальчишки-зазывалы передвижной ярмарки в центре Нью-Йорка кричали о небывалом представлении – проповеди няни самого Джорджа Вашингтона в новом шоу Финеаса Барнума. Возле входа в варьете Барнума впервые за долгое время образовалась небольшая очередь. На следующий день эта очередь стала чуть больше, а спустя неделю актеры шоу уже привыкли к аншлагу. Через две недели выставка закрылась, и нужно было отправляться в турне по городам Севера страны. Обычный ритм жизни актеров сайдшоу⁴ того времени. Оставлять беременную жену, конечно, не хотелось, но и сидеть без дела Финеас не привык.

⁴ Сайдшоу (*англ.* Sideshow) – условное название нескольких видов развлечений и зрелищ, устраивавшихся бродячими цирками на импровизированных уличных цирковых представлениях, карнавалах, балаганах и ярмарках.

Практически все заработанное на выступлениях Джойс пришлось потратить на транспортные расходы. Нужно было купить лошадей, фургон, заплатить аванс актерам... В то время Барнум содержал шоу вместе со своим старинным приятелем и напарником. Тот всегда поддерживал любые безумные идеи друга, кроме жалования актерам – это уж чересчур. Его тоже можно было понять: актеры балаганов – люди ненадежные. И если можно как-то проиллюстрировать поговорку о том, что деньги портят людей, то актеры балаганов XIX века были живым примером этого. Получив деньги, они моментально пропивали все заработанное и пропадали где-то в пьяном смраде дешевых кабаков.

Остановившись в первом же городе, они поняли, что это турне ничего, кроме убытков, не принесет. Народ совершенно не желал идти на представления передвижного театра Барнума. Несколько изрядно выпивших работяг, которые сидели на первом шоу, не окупили даже затрат на еду для актеров в тот вечер. Барнум попросил мальчишек, продающих по утрам газеты, рекламировать его шоу. Позвонил в местные газеты и стал лично ходить по магазинам города и рассказывать продавцам о своем новом шоу. Кто в городишке на пару сотен человек имеет большую власть и влияние, чем продавцы бакалейных лавок? Разве что проповедники, но с ними Барнум предпочитал не иметь дела.

Напарник Финеаса, да и все актеры балагана с насмешкой смотрели на тщетные усилия Барнума. Ни няня Джорджа Вашингтона, ни какие-либо другие развлечения не могли привлечь внимание насквозь пуританской публики местного городка. Барнум попросту зря тратил деньги на рекламу. Театр в те годы считался чем-то дешевым и низкопробным, а их шоу называлось как раз театром. Идти на их представления попросту стеснялись.

– Нужно привлечь к себе внимание, и тогда люди сами будут ломиться к нам на шоу, – повторял Барнум. Конечно, нужно. Прописная истина. Вот только как это сделать?..

Через пару дней ситуация выправилась. На шоу стали приходиться люди. Первую же прибыль Барнум потратил на... новый костюм, чем окончательно вывел из себя компаньона. Всю дорогу до следующего города он без конца подтрунивал над другом, который выглядел в новом костюме как проповедник местной церкви.

Следующий городок, в котором они остановились, оказался еще меньше предыдущего. Пустынные улицы и заброшенные бакалейные лавки создавали впечатление города-призрака. Они остановились в местной гостинице, а фургон со всем реквизитом поставили прямо перед входом. Шоу намеревались поставить в небольшом баре на первом этаже этой же гостиницы – в самом приличном питейном заведении города. До выступления оставалось еще много времени, и Барнум отправился прогуляться по городу. Параллельно с этим можно было поговорить с людьми и рассказать о предстоящем шоу. Да и в редакцию местной газеты нужно было зайти, чтобы те написали о театре Барнума.

Город казался практически безлюдным. Все магазины и бакалейные лавки пустовали. Лишь пару раз Барнум натолкнулся на небольшие компании людей. Все они тихонько переговаривались о чем-то. Из обрывков фраз стало понятно, что всех волнует что-то связанное с местным проповедником, но что именно, Барнум так и не понял. Любой новый человек в таких городках навсегда оставался чужаком. И через день, и через десять лет жизни в том городе новый человек все равно оставался иностранцем.

Выйдя из бакалейной лавки, Барнум услышал чьи-то голоса. Обернувшись, он увидел толпу людей, чему страшно удивился. Он уже хотел было подойти к ним, чтобы рассказать о своем шоу, но те первыми заметили его и... побежали за ним. Барнум и не подумал убежать. Он ведь не сделал ничего плохого. Лишь когда один работяга добежал до него и со всей силы ударил по лицу, Барнум понял, что нужно убежать. Он ринулся в одну из местных лавок, в которую уже заходил сегодня, и выбежал через черный ход в соседний проулок. Толпа не сразу разгадала этот трюк, и Барнуму удалось оторваться, но вскоре десяток разъяренных мужчин вновь поравнялись с ним. Они окружили его и начали избивать. Из разъяренных

криков ничего не было понятно. Удалось уловить лишь, что все дело в проповеднике. Как связан Барнум с проповедником местной церкви, было неясно.

Каким-то чудом Барнуму все же удалось добежать до гостиницы. Толпа не просто собиралась побить Барнума, она горела желанием убить его. Причем было совершенно не ясно, за что. Ведь для убийства всегда должна быть какая-то веская причина.

Хозяин мотеля, меланхолично вытиравший бокалы за барной стойкой, уже напрягся. Толпа ломилась в запертые двери. Еще немного, и они бы разнесли всю гостиницу по дощечке. Барнум умолял не открывать им. Тут со второго этажа спустился напарник Барнума.

– Меня хотят убить, я не знаю почему, но они... – начал объяснять Барнум.

– Я знаю, – отмахнулся напарник, – это я же и подстроил.

– За что?!

– Шутка, – развел приятель руками, – все как ты учил. Теперь о нас заговорили, и на шоу придут люди.

Оказалось, что совсем недавно проповедник местной церкви убил двоих человек. Жители жаждали отмщения и собирались линчевать его, но служитель церкви где-то затаился. И тут недавно приехавший в город мужчина указал на человека в костюме и котелке точь-в-точь как у проповедника...

Толпа по указке напарника Барнума приняла хозяина театрального шоу за убийцу и собиралась свершить над ним правосудие. Компаньон оказался прав: вечером их ожидал аншлаг, однако сразу после представления Барнум объявил, что они уезжают из города.

– Это все бессмысленно, – наконец сказал кто-то из артистов труппы Барнума. Парень уже затолкал в повозку все свои вещи и сейчас стоял, прислонившись к стене здания гостиницы.

– Ты о чем?

– Мы слишком много сил и времени тратим на то, чтобы рассказать людям о своем шоу, это невыгодно. Нужно бы вернуться в Нью-Йорк...

«Он сказал тогда: „Дорогой мой Барнум, все это было сделано для нашего с тобой блага. Запомни, чтобы добиться успеха, нам с тобой нужно одно – дурная слава. Вот увидишь, сегодня же весь город заговорит о том, какую шутку сыграл один управляющий цирка с другим, и завтра вечером наш шатер будет забит под завязку“. Он был прав, но слава такой ценой мне была не нужна...» (Финеас Тейлор Барнум).

Там Барнума ждала жена, которой он обещал вернуться победителем. Он не мог себе позволить не сдержать обещание. Так не должны поступать мужчины. Финеас долго смотрел невидящим взглядом на парня, озвучившего только что его собственные мысли, а потом вдруг встал и зашел внутрь гостиницы. Барнум попросил хозяина гостиницы принести ему канцелярские принадлежности. Мужчина недоверчиво посмотрел на него, но все же ушел за ними. Он как будто не верил, что такому, как Барнум, могут потребоваться чернила.

– Пиши, – приказал Финеас своему компаньону, водрузив перед ним стопку бумаги. – Уважаемая редакция, пишет вам житель города (где мы там оказались?), слишком скромный, чтобы назвать свое имя, но слишком восхищенный, чтобы умолчать о прошедших недавно в нашем городе представлениях театра многоуважаемого и достопочтимого мистера Финеаса Барнума. То удивительное мастерство, с которым артисты исполняли все задуманное, ошеломило и поразило каждого жителя нашего маленького городка. Даже проповедник и шериф, обычно равнодушные к подобным вещам, не остались в стороне и посетили потрясающие представления...

В общей сложности они написали несколько десятков писем с очень похожим содержанием. Все они были написаны анонимными отправителями и все предназначались главным редакторам местных газет, а также шерифам и градоначальникам городков, которые они намеревались посетить в самое ближайшее время.

Почтовая служба в то время работала значительно быстрее, чем передвигались измученные лошади театра Барнума, поэтому анонимные послания достигли администрации города быстрее, чем туда успела въехать труппа передвижного театра. Их здесь уже давно ждали. Компаньон Барнума попросту не верил своим глазам: впервые в жизни он наблюдал очередь за билетами на его шоу.

Глава 1. Остров Плюща

Счастливый случай всегда на стороне смелого, и никогда не приходит на помощь тому, кто не помогает себе сам.

Финеас Тейлор Барнум

На берегу бурной реки на севере страны, в сотне километров от истерзанного бандами Нью-Йорка, расположилось небольшое поселение, получившее название Бетел. Сюда приезжали эмигранты из Нового света, которые уже успели разочароваться в так называемых больших возможностях Нью-Йорка. Эти люди уже разучились мечтать о моментальном богатстве и оставили надежду отыскать Эльдорадо⁵. Единственное, чего им на самом деле хотелось, так это спокойной и размеренной жизни в согласии с Богом и с самим собой. Как и полагается, здесь не принято было выделяться, иметь свое мнение и стремиться к чему-то большему, что мог дать этот город.

Возможно, именно поэтому старик Барнум, дед Финеаса, хоть и слыл богатыми человеком, но особенным уважением среди местных жителей не пользовался. Судья, владелец местной лотереи, крупный землевладелец, входящий в состав правления города, Фило Барнум слыл интриганом и сплетником, а заодно и знатным выдумщиком. Любимым его занятием было посещение местного бара, в котором он мог часами рассказывать совершенно невероятные истории. Причем каждый раз рассказы старика так поражали и удивляли, что им никто не хотел верить, но иногда все же верить приходилось.

«Я думаю, что в каждом небольшом городе Штатов найдется хотя бы один бар, в котором царит совершенно неповторимая атмосфера. Там обязательно есть человек десять-пятнадцать, которые буквально живут там. Это совершенно особые люди. Они могут часами рассказывать совершенно невероятные байки. Поскольку никаких других развлечений в таких городках нет, их собираются послушать. Бетел не был исключением. Мой дед обожал сидеть здесь и рассказывать невероятные истории и придумывать разнообразные розыгрыши» (Финеас Тейлор Барнум).

Особенно дед мальчика гордился одним розыгрышем, за который его чуть не забили до смерти. В то время он служил на морском судне и пользовался уважением у своей команды. В море они пробыли долго, да к тому же вся команда была новой, откуда-то из Европы. Решив подшутить, старый Барнум убедил всех, что в Штатах модно брить лишь половину лица, а вторую оставлять с бородой. Все, конечно, решили побриться под стать современной моде, а старый Барнум всем уступал свою очередь воспользоваться бритвой. Он привел свое лицо в порядок, когда на горизонте уже показалась суша. Дед Финеаса как и всегда побрил себе все лицо и... случайно выронил бритву в море. На сушу вышел один похожий на человека Барнум и целый отряд матросов, выглядевших как отряд беглецов из лечебницы для душевнобольных.

Всем было известно, что во владении старика находится старинное поместье Остров Плюща. Об этом говорилось во всех городских документах. Старик Барнум мог часами напролет рассказывать о фантастических богатствах, сокрытых в этих землях. Остров действительно принадлежал Барнуму, а побывать там никому доселе не приходилось, так что жителям Бетела оставалось только верить и завидовать.

⁵ Эльдорадо (исп. «золотой») – мифическая южноамериканская страна, богатая золотом и драгоценными камнями. В бесплодных поисках Эльдорадо конкистадоры XVI века (такие как Агирре и Орельяна) проложили новые пути вглубь Южной Америки.

«Впервые я появился на сцене под названием Земля в пятый день июля 1810 года от Рождества Христова. Как только закончился День независимости, отгремели пушечные залпы в честь годовщины нашей страны, рассеялся дым, затихла барабанная дробь и восстановились тишина и порядок, настало время моего дебюта» (Финеас Тейлор Барнум).

Финеас Барнум родился в семье кладовщика и его второй жены Айрин. С отцом Финеас никогда не ладил. Мальчик с рождения бредил завиральными идеями, а отцу мальчика таких историй хватало и от собственного отца, от сына он всю эту глупость слышать не желал. Большую часть времени Финеас проводил с дедом, именно он и воспитал мальчика, научил того читать, считать и вести бизнес.

– Когда подрастешь, тебе в наследство перейдет мое поместье – Остров Плюща, – скрипел старый Барнум.

Об этом острове Финеас слышал чуть ли не с рождения. Детская фантазия подкидывала ему все новые образы этого удивительного и сказочного места, скрывающего сотни и сотни тысяч долларов в своих недрах. Финеас никогда не бывал на этом острове, поэтому оставалось лишь фантазировать и мечтать. Естественно, обо всех своих домыслах он без конца рассказывал соседям и друзьям, и, уж конечно, каждая домохозяйка Бетела считала своим долгом подтрунивать над не в меру разбушевавшимся детским воображением.

– Ну что, лорд Барнум, вы уже разбогатели? – с доброй издевкой интересовались они.

– Пока нет, – на полном серьезе отвечал мальчик.

«Дед любил мне повторять, что Остров Плюща достанется после его смерти мне, а не моим братьям и сестрам. Он говорил, что это из-за моего имени – Финеас, в честь деда» (Финеас Тейлор Барнум).

Дед Финеаса рассказал мальчику о тонкостях проведения городской лотереи, и мальчик явно увлекся этим делом. Он уже хотел было открыть свою собственную лотерею, но тут произошло то, чего мальчик никак не ожидал. Старый Барнум умер, а вместе с ним Финеас должен был похоронить и все свои мечты о лучшей жизни. Горю мальчика не было предела. Целыми днями он без дела слонялся по городу и попросту не знал, как найти себе применение. Отец настаивал на том, чтобы сын начал помогать ему в бакалейной лавке, но Финеас не желал и думать об этом. Мысль о том, чтобы, как и отец, провести всю свою жизнь за прилавком этого небольшого магазина, приводила его в ужас.

– У меня есть поместье, и я найду ему достойное применение, – категорично заявлял он отцу.

Старик Барнум не обманул, он действительно оставил в наследство внуку свое главное богатство – поместье Остров Плюща. Вот только мальчик никогда его не видел.

– Хорошо, лорд Барнум, поедem посмотрим твое поместье, а потом начнешь работать у меня в лавке, – с нескрываемой злостью сказал отец мальчика. Мужчине было обидно и досадно, что старый Барнум оставил все свое имущество в наследство не ему, законному сыну, а внуку. Мало того, что в их семье деньги никогда не были лишними, так еще этим поступком старик окончательно сбил с толку Финеаса. Тот теперь окончательно уверовал в то, что разбогатеет. Большие деньги – это всего лишь большие проблемы... Но как объяснить это двенадцатилетнему мальчишке?

Спустя несколько месяцев после смерти старого Барнума они действительно поехали в поместье Остров Старого Плюща. Финеас буквально не мог и не желал верить тому, что открылось его глазам. Никаких роскошных замков и несметных богатств, зарытых в землю, тут не было и в помине. До самого горизонта тянулось бескрайнее, затянутое тиной и тра-

вой болото. По окаемке поместья росли редкие деревья. Кроме них здесь были лишь редкие кустарники, ил и ледяное зыбкое месиво, именуемое здесь Болотами Плюща. Старик не обманул, поместье действительно было, плющ тоже, но... Эта земля стоила сущие копейки, на которые невозможно было даже приличный дом в Бетеле купить. Да, по большому счету, и продать такие земли было невозможно. Кому нужны заброшенные болота в десятках километрах от ближайшего населенного пункта. Здесь даже индейцев не встретишь. Они же не дураки, чтобы погибать в трясине, зачем им здесь показываться?..

– Теперь понял, что у тебя за поместье, лорд Барнум? – с довольной ухмылкой поинтересовался отец Финеаса. Мальчик лишь ошеломленно кивнул.

«Моя мама часто напоминала мне о том, какая огромная собственность мне принадлежит, а отец время от времени спрашивал меня, буду ли я, вступив в права наследования, помогать своей семье, не забуду ли я о них. Когда я увидел, что представляет собой это поместье, я был буквально раздавлен. Оказалось, что все мои родственники и соседи дурачили меня на протяжении нескольких лет» (Финеас Тейлор Барнум).

Вернувшись из этой поездки, Финеас действительно начал помогать отцу в бакалейной лавке. День за днем он продавал самые разные товары жителям Бетела, слушал сплетни, моментально разлетающиеся по городу, иногда помогал советом и всегда умел развеселить даже самую грустную покупательницу. Жители Бетела обожали наглого и веселого мальчишку из лавки бакалейщика и часто заходили сюда просто для того, чтобы поболтать.

Бизнес отца Финеаса постепенно расширялся. За несколько лет он приобрел еще пару магазинов и даже стал владельцем единственной в городе гостиницы. Финеас неплохо справлялся со своими обязанностями, а с недавнего времени стал уговаривать отца разрешить проводить городские лотереи в магазине. Дело это, безусловно, обещало быть прибыльным, вот только небогоугодным. Население Бетела, равно как и любого другого небольшого городка Америки тех лет, было очень религиозным. Главным в городе был вовсе не градоначальник, а настоятель местной кальвинистской церкви. Не только выпивка, но даже громкие детские игры считались здесь делом, противоречащим божественному замыслу. По воскресеньям надлежало сидеть дома. Все магазины должны были быть в этот день закрыты, а общественные мероприятия и празднества переносились на другое время. Для магазинов эти так называемые «синие законы» были настоящей катастрофой. Все работающие граждане имели лишь один день в неделю, когда им позволено было отдохнуть от трудов праведных, запрещать торговлю в этот день было, по мнению Финеаса, как минимум жестоко. Что уж и говорить о лотереях. Прямого запрета церкви на них пока не было, но лишь по той простой причине, что в городе доселе никто никаких лотерей не проводил. Финеас прослышал о новомодной забаве от весьма сомнительных типов из Нью-Йорка, остановившихся здесь на пару дней. Мальчик, страстно мечтавший хоть раз в жизни побывать в «дьявольском муравейнике», с замиранием сердца слушал подробности о жизни в самом большом на тот момент городе страны.

Когда Финеасу исполнилось шестнадцать, отец его начал сильно сдавать. Здоровье мужчины резко подкосилось, и все дела постепенно стал вести Финеас. Несколько месяцев отец мальчика постепенно угасал, а за несколько дней до Рождества его не стало. Отныне все заботы о матери и двух сестрах теперь лежали на Финеасе. Впрочем, если смерть старика Барнума действительно подкосила мальчика, кончину отца он переживал относительно легко. Он никогда не был близок с ним, никогда не понимал его логики в бизнесе и не разделял взглядов. Да Финеас даже в Бога не верил, впрочем, он опасался об этом говорить даже собственной матери. Финеас Барнум всегда верил лишь в людей, в их доброту и благородство.

«Люди лучше и умнее, чем думают многие бизнесмены. В этом-то и заключается главная их ошибка. Всех всегда можно одурачить, ведь, по большому счету, люди сами этого хотят, но они не должны при этом разочароваться в вашем товаре. Люди всегда должны получать больше, чем ожидали, а не меньше. Можно подиутить, чтобы продать свой товар, но никогда нельзя держать людей за дураков» (Финеас Тейлор Барнум).

Глава 2. Удиви меня

Спустя несколько дней после похорон Финеас Барнум вновь стоял за прилавком бакалейной лавки. Покупателей было много. Все хотели зайти сюда, чтобы поддержать мальчишку, на которого в шестнадцать лет свалилось столько проблем.

– Заходите еще, кстати, не желаете поучаствовать в лотерее? – сказал на прощание Финеас. Это произошло случайно. Он наклонился, чтобы взять несколько монет для сдачи, и увидел стопку лотерейных билетов, которые сделал еще год назад. Отец тогда запретил даже думать о лотереях, но сейчас он был сам себе хозяин.

– Лотерея? Ну что ж, сколько там мне билетов полагается на сдачу? – пожал плечами фермер, покупавший здесь чай и кофе.

Практически все покупатели в тот день купили по билету, а в конце недели добрая половина города собралась на розыгрыш призов. Так продолжалось несколько недель подряд.

«Среди многочисленных способов, которые я использовал, чтобы самостоятельно заработать денег, еще будучи подростком, был такой, как лотерея... Лотерею в те годы поощряли и церковь, и государство. Как сказал один писатель: „Люди играли в лотерею, чтобы отнести выигранные деньги в церковь, где можно было бы молиться против азартных игр“. Каждый день я продавал билеты на сумму от пятисот до двух тысяч долларов» (Финеас Тейлор Барнум).

Выручка от магазинов росла, и Финеас стал задумываться над тем, как ему рассказать о своей лотерее всем жителям городка и ближайших фермерских хозяйств. Конечно, можно было надеяться на сарафанное радио, но ведь реклама в газете будет куда эффективнее. Он видел подобное в нью-йоркских газетах, которые оставляли нечастые постояльцы гостиницы.

Вот только газета в их городе была одна, и выпускала ее церковь. Вряд ли там бы одобрили идею рекламы лотереи. Одним из посетителей лавки был и градоначальник, у которого Финеас и решился однажды спросить:

– А что бы вы сказали, если бы, к примеру, я решил выпускать свою газету?

– Свою газету? А что ж ты там печатать будешь, малец? – снисходительно усмехнулся мужчине.

– Я неправильно выразился. Это будет городская газета с обычными новостями, нерелигиозными. Никаких проповедей. Просто новости о том, что где-то открылся магазин, а где-то закрылся, – поспешно исправился Финеас. – И, возможно, там будет колонка, в которой я буду рассказывать о еженедельной лотерее...

– Это та, в которой я выиграл в прошлое воскресенье? Хорошая затея, – все так же снисходительно и добродушно улыбался мужчина.

Отныне дела действительно пошли в гору. Градоначальник даже и не предполагал, что мальчишка воплотит в жизнь завиральную идею с газетой, но уже через пару месяцев детвора на центральной площади истошно кричала о том, что первый выпуск «Глашатая свободы» уже в продаже.

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.