

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	7
Глава 1 Ты меня видишь?	16
Глава 2 Отважись построить связь	27
Глава 3 Ключ к «случайности»	34
Глава 4 Вместе мы сильнее	38
Глава 5 Вера в видение	47
Глава 6 О чем говорит твой взгляд?	63
Глава 7 Все дело в универсальности	70
Глава 8 На глазах у всех	77
Глава 9 Послушай!	86
Глава 10 Адаптируйся или умри	92
Глава 11 Познавательная беседа в Кремле	99
Глава 12 Что не сказать словами	108
Глава 13 Где начинается жизнь	117
Глава 14 Делая шаг в новые миры	122
Глава 15 В мгновение ока	127
Глава 16 Медовый месяц на Святой земле	134
Глава 17 Что значит быть живым.	138
Благодарности	142
Примечания	144

ВВЕДЕНИЕ

— Брайан, смотри на меня, когда я к тебе обращаюсь!

Прошло немало времени с тех пор, как я учился в начальной школе, но я до сих пор помню, как меня вызывала учительница, мисс Дженкинс. Меня бросало в холодный пот. Сердце колотилось. И глаза смотрели куда угодно, *только не* в сторону мисс Дженкинс.

Кроме меня, мисс Дженкинс, вероятно, больше никому не казалась грозной. Но я ее ужасно боялся. Однажды, когда ей показалось, что я был невнимателен на уроке, она вывела меня из класса и ударила по лицу деревянной указкой, оставив на щеке пульсирующий красный рубец. Но что меня действительно поражало в мисс Дженкинс, и даже больше, чем ее нрав, так это ее способность заставлять меня чувствовать себя униженным, просто задав мне вопрос. Я почти *никогда* не знал ответа и вынужден был сознаваться в этом — раз за разом, громко, перед всем классом, — и это меня уничтожало. Другие ученики хихикали у меня за спиной и отпускали шутки на мой счет. Это было еще больнее, чем удар указкой по лицу. Каждое утро я боялся идти в школу, потому что ожидал нового вопроса от мисс Дженкинс — и нового унижения.

Само собой, я делал все возможное, чтобы оставаться вне поля зрения мисс Дженкинс, за исключением попыток спрятаться под партой (как бы это ни было заманчиво). Когда она задавала вопрос и оглядывала класс, ожидая ответа, я отворачивался или изображал приступ кашля. Я придумывал всевозможные причины: мне нужно выйти, у меня болит живот или якобы сломан палец на ноге. Но самой излюбленной моей техникой стала «отведи взгляд». В том возрасте прятать глаза было для меня лучшим способом не оказаться в поле зрения учительницы. Я догадался: если не встречаться взглядом с мисс Дженкинс, то она меня не спросит.

Катастрофа будет предотвращена. Когда я заметил, что и другие ученики поступают так же, я понял: видимо, они тоже отводят глаза, чтобы не попасть в неловкое положение.

Конечно, мои попытки избежать учительского внимания не всегда увенчивались успехом. Когда мисс Дженкинс все же вызывала меня, я, вместо того чтобы взглянуть в ее сторону, продолжал смотреть в потолок, или на доску, или в пол. Я думал, что, если не буду смотреть на нее, может, она тоже отведет взгляд. Может, пожалеет меня и обратится к кому-то другому. Может, я вообще сквозь землю провалюсь, и она меня больше никогда не увидит. Это была несбыточная мечта. Но почему бы не помечтать, если это давало шанс не выглядеть (в очередной раз) глупо в глазах друзей и одноклассников?

По правде говоря, учиться мне было нелегко. Отвечать на уроках я не мог, потому что не в состоянии был нормально выполнять домашние задания, а происходило это потому, что чтение давалось мне с невероятным трудом. Я смотрел на слова, но не воспринимал их смысла. Я не мог их озвучить. Не мог связать символы на странице с языком, на котором говорил каждый день. Оглядываясь назад, я понимаю, что страдал от нарушения навыков чтения. К сожалению, это было задолго до того, как его стали определять как дислексию. В те времена было распространено однозначное мнение: если ты плохо читаешь, то только потому, что ты ленив или глуп.

Обстановка в семье не способствовала облегчению моего положения. Пережив день страха перед унижением в школе, я возвращался домой, где ссорились родители. Они ругались и без конца спорили, что делать дальше и не лучше ли оставить меня на второй год, но лично со мной эту проблему почти не обсуждали. Одним словом, в детстве я был вечно напуган и одинок.

И только в старшей школе благодаря моей любимой бабушке Соне мне удалось обрести некоторую уверенность в себе и изменить свои взаимоотношения с учебой. Бабушка всегда верила в меня и старалась делать упор на мои сильные стороны, одной из которых была устная коммуникация. Дело в том, что говорил я всегда лучше, чем читал. Бабушка Соня повторяла:

— Брайан, болтливость — это твой дар. Так пользуйся им!

Чем больше ее слова западали мне в душу, тем увереннее я становился в школе. Я начал задавать вопросы и участвовать в дискуссиях. Вместо того чтобы избегать учителей, я шел с ними на контакт. И вот что я заметил: если я смотрел в лицо учителям и одноклассникам, пока они говорили, то смысл сказанного доходил до меня гораздо лучше. Чем сосредоточеннее и внимательнее я слушал, тем легче мне было усвоить материал. Оказывается, все то время, что я пытался увильнуть от контакта с учительницей в начальной школе, пряча глаза, чтобы она меня не спросила, я только усложнял себе процесс обучения.

Когда я поступил в Университет Южной Калифорнии, ставки возросли, и желание преуспеть подстегивало меня все сильнее. Колледж — это уже совершенно другие правила игры. Здесь требовалось быть еще более изобретательным, чтобы овладеть всем, что я хотел узнать и что мне было необходимо для достижения успеха в дальнейшей жизни. Опираясь на навыки, которые я начал развивать еще подростком, я полностью сосредоточился на своих преподавателях и налаживании взаимоотношений с ними за традиционными рамками лекций. Я ждал их после занятий в часы консультаций (мое любимое время), чтобы обсудить материал, который они преподавали. Возможность задавать вопросы в ходе личной беседы, когда мы оказывались лицом к лицу, по-новому открывала для меня основы предмета.

У занятий в группах были примерно такие же преимущества. На встречах со сверстниками я всегда узнавал что-то новое; люди стали моими живыми пособиями и шпаргалками. Я научился внимательно слушать их и распознавать невербальные сигналы — от выражения лица до языка тела. Когда я полностью сосредотачивал на ком-то все свое внимание, этот человек понимал, что он мне интересен, и становился более расположенным к тому, чтобы говорить и делиться со мной информацией. Во время таких бесед я задавал вопросы вроде «Почему нам так важна эта лекция по физике? Как она связана с реальной жизнью?», — и то, что мы изучали, приобретало для меня актуальность. Или задавал наводящие вопросы о мыслях и чувствах

своих собеседников, например: «Почему ты это сделал?», «Как это на тебя повлияло?» Порой мы спорили, порой приходили к согласию, но такой обмен мнениями был гораздо интереснее, чем односторонний способ общения на лекциях. Я впитывал как можно больше информации, развивал интеллект и расширял границы своих возможностей. А уж о том, как мне нравились такие беседы, даже и говорить не стоит!

На первом году учебы я записался на курс углубленного изучения химии с самыми одаренными ребятами. После первого же занятия мне показалось, что, скорее всего, я прыгнул выше головы. Однако семестр продолжался, и постепенно я стал замечать, что задаю более глубокие, более вдумчивые вопросы по сравнению с большинством моих однокурсников. Когда я спросил у преподавателя, что он считает самыми непостижимыми тайнами химии, в его глазах промелькнуло уважение, и я точно помню, как мою голову посетила мысль: *а может, я один из этих одаренных?* Удивительно, но чем разнообразнее были мои контакты с людьми, тем больше я получал в процессе обучения и тем увереннее становился. Как будто я обладал какой-то суперсилой, о которой даже не подозревал.

И по сей день общение с людьми для меня — лучший способ чему-то научиться. Более того, это стало самой полезной практикой в моей жизни во всех ее аспектах. Многие спрашивают, как я добился такого большого успеха в карьере, как мне удалось получить столько невероятных жизненных впечатлений. Общение, взаимодействие с людьми — вот ответ. Это и есть мой секрет достижения целей и успеха, источник энергии и внутренней силы. Благодаря этому я процветаю, расту, чувствую удовлетворение и целеустремленность. Без сомнения, я не жил бы такой жизнью, какой живу сегодня, если бы не старался по-настоящему выстраивать общение с окружающими. Умение войти в контакт, наладить крепкую связь помогло мне стать не только лучшим учеником, но и хорошим лидером, творцом, партнером, мужем, родителем, другом и человеком.

Все, что я знаю о взаимодействии людей, опирается на мой собственный опыт и инстинкты. Однако мое личное убеждение

подтверждают и серьезные исследования. Так, доктор Роберт Уолдинггер из Гарварда обнаружил, что «люди, у которых более крепкая связь с семьей, друзьями и обществом, в целом счастливее, здоровее и живут дольше, чем те, у кого эти связи ослаблены». Другие исследования показывают, что хорошие отношения защищают наш мозг, помогая ему дольше сохранять воспоминания отчетливыми. Отсюда вывод: в том, что касается заботы о самих себе, сохранять контакт с людьми так же важно, как делать упражнения или правильно питаться¹.

Когда я знакомлюсь с подобными исследованиями и задумываюсь о глубоком влиянии, которое оказала на меня способность входить в контакт с людьми, у меня возникает естественное беспокойство. Похоже, в современном мире мы теряем эту ключевую составляющую нашего здоровья, счастья и успеха. Вечно только вперед, вперед, вперед. Мы не находим времени по-настоящему разглядеть людей рядом с нами; нам не хватает терпения заняться постепенным выстраиванием полноценных отношений. Вместо этого современное общество нацелено на мимолетное, транзакционное общение. Я думаю, это особенно актуально для бизнеса, когда люди гораздо больше заинтересованы в том, чтобы «опередить» и «добиться», чем узнать друг друга и разобраться, что мотивирует другого, что для него важно. А ведь на самом деле узнать человека — почти всегда самый эффективный способ добиться чего бы то ни было как в ближайшей, так и в долгосрочной перспективе.

Современные технологии только усугубляют проблему. Вспомните, как часто вы видели в ресторане пары, увлеченные просматриванием странички в «Инстаграме», а не друг другом. Или родителей, стучащих по экранам своих гаджетов и отмахивающихся от детей, которые всячески стараются привлечь их внимание. Или комнату, полную топ-менеджеров, которые проверяют почту вместо того, чтобы слушать выступающего. Похоже, мы с каждым днем все больше отдаляемся от жизненно важной практики общения с окружающими нас людьми. Что ж, я первым признаю пользу мобильных устройств, которые всегда под рукой, и да, я, как известно, выкладываю видео своих

завтраков на заднем дворе. Но чем дольше мы заняты своими девайсами и чем больше соцсети завладевают нашим вниманием, тем больше мы, кажется, жертвуем настоящими связями в пользу виртуальных, а плюсы живого и виртуального общения весьма трудно сопоставить.

Несмотря на то что сегодня мы «на связи» как никогда раньше, для многих из нас изоляция и одиночество становятся все более серьезными проблемами. Во время исследования, проведенного среди американцев в возрасте от 19 до 32 лет, до 25% активных пользователей социальных сетей *в два раза* чаще жаловались на чувство одиночества, чем те, кто меньше всего пользуется соцсетями. Конечно, одиночество существовало задолго до появления интернета и социальных сетей, но мы, похоже, достигли нового уровня отчуждения. Сегодня почти половина американцев считают себя одинокими², а в Великобритании проблема стала настолько серьезной, что вполне оправдывает назначение первого в истории министра по вопросам одиночества³. Рискну предположить, что в наше время люди жаждут настоящих отношений, чувства общности и ощущения, что тебя знают и понимают.

Основная причина, по которой нам плохо удается завязывать отношения, состоит в том, что мы теряем способность, возможность и желание смотреть в глаза друг другу. Чем больше мы обращаем внимания на свои девайсы, а не на людей вокруг, чем больше отправляем текстовых сообщений и электронных писем, вместо того чтобы встретиться и пообщаться лицом к лицу, тем больше привыкаем смотреть в свои экраны, а не друг на друга. И это огромная потеря. Результаты исследований показывают, что дети, которым не хватает зрительного контакта, подвергаются большему риску возникновения неврологических расстройств и нарушений работы мозга, а становясь взрослыми, имеют больше психологических проблем⁴. Но исследования лишь доказывают то, что я и так знаю. Мне достаточно лишь вспомнить, сколько всего я пропустил в начальной школе, когда только и делал, что старался *не* смотреть на учителя.

Во время личного контакта мы, конечно, используем немало инструментов, которые помогают нам общаться и ориентироваться

в отношениях. Однако важнейшим из них я считаю зрительный контакт. Это своего рода вай-фай человеческой связи. Как вай-фай соединяет нас с бесконечным количеством информации в интернет-пространстве, так и зрительный контакт открывает перед нами бесконечные возможности. Одного взгляда достаточно, чтобы привлечь чье-то внимание, заинтересовать, зародить симпатию и тем самым перекинуть мостик к настоящей связи. Помимо того что я становлюсь внимательным и активным слушателем, возможность заглянуть кому-то в глаза делает меня более чутким и приводит к осознанности. Это придает мне внутреннюю силу и уверенность. И привлекает людей.

Никто не захочет открыться тому, кто смотрит куда угодно, только не в глаза. Никто не захочет делиться с кем-то, кто уткнулся в свой телефон. Когда вы смотрите человеку в глаза с искренним интересом, вы сигнализируете ему: я здесь, с тобой и для тебя. Вот отправная точка для уважения и признания. Так мы показываем собеседнику, что он важен. Тут и зарождается все, что ценно в значимых отношениях: доверие, близость, эмпатия и уязвимость. Когда мы смотрим кому-то в глаза — действительно смотрим, — мы тем самым говорим ему: *«Я вижу тебя»*. Мы признаем его человеческую сущность. А у него, в свою очередь, появляется возможность признать нашу.

На первый взгляд может показаться, что все это касается только личных отношений, но я могу на собственном опыте доказать: это имеет огромное значение в *любых* отношениях. Более того, я уверен, что от вашей способности устанавливать зрительный контакт может зависеть, получите ли вы работу, заслужите ли доверие коллег, дадут ли проекту, который вы представляете, зеленый свет. Это может построить или разрушить вашу карьеру. Да, такая мелочь, как умение смотреть в глаза, оказывается настолько важной. В конце концов, на любой работе мы прежде всего остаемся людьми.

В мире, где мы слишком часто отводим взгляд, достаточно всего лишь поднять глаза и посмотреть на собеседника, и все изменится. Сегодня — неважно, в бизнесе или в неофициальном общении, — меня всегда удивляет и даже поражает, когда кто-то

устанавливает действительно хороший зрительный контакт. Когда человек спокойно заглядывает мне в душу и искренне интересуется моим существованием, это кажется чем-то уникальным и настоящим. И я помню таких людей. В нашем хаотичном мире вечной занятости и отвлекающих факторов именно умение устанавливать визуальный контакт может стать вашим главным отличительным признаком.

Попробуйте провести один простой эксперимент — и поймете, о чем я говорю. Всего на день отложите свой телефон: оставляйте его вне поля зрения на каждой встрече, во время любого разговора или сидя за обеденным столом. Смотрите человеку, с которым общаетесь, в глаза. Поддерживая с ним зрительный контакт, сосредоточьтесь на том, что он говорит. Слушайте и принимайте участие. Обратите внимание на свои ощущения, на то, как меняется ваше взаимодействие. Наблюдайте, как ваш взгляд заставляет собеседника чувствовать, что его уважают, слушают, видят и ценят. Скорее всего, вам ответят взаимностью.

Одно из лучших свойств зрительного контакта состоит в том, что он абсолютно демократичен. Умение смотреть кому-то в глаза не требует денежных вложений, специального оборудования или членства в каком-то элитном клубе. Дело не в том, с кем вы знакомы или чем занимаетесь. Кто угодно может обучиться этому — нужно лишь немного желания, смелости и практики. Однако это не означает, что будет легко. Только в двадцать с небольшим я смог смотреть любому человеку в глаза и чувствовать себя при этом комфортно и спокойно. И все же я рад, что на пути к цели мне пришлось преодолевать неловкость, потому что этот опыт имел большое значение. Такой простой шаг — взглянуть другому человеку в глаза — полностью изменил то, каким меня видит мир, как я заряжаюсь энергией и что отдаю взамен.

Все мы люди и ищем глубокой, подлинной связи с окружающими. Это и значит быть живыми. Я рассматриваю каждое взаимодействие в своей жизни, даже (и особенно) самое незначительное, — будь то с человеком, стоящим передо мной в очереди за кофе, или с тем, кто оттаскивает свою собаку от моей в парке, — как приглашение построить связь. Эта книга полна историй

о том, как общение изменило мою жизнь. У всех без исключения историй, которые я рассказываю, есть одна общая черта: неважно, где и с кем я был, — каждый контакт стал возможным благодаря встрече лицом к лицу и взгляду в глаза. Надеюсь, мой личный опыт, описанный на этих страницах, вдохновит вас чаще встречаться с людьми, поднимать глаза и по-настоящему *видеть* окружающих. Сделать выбор в пользу встречи с другим человеком — это простое, секундное решение, которое мы каждый день принимаем по многу раз. Сделайте же выбор и наблюдайте, как ваша жизнь начнет меняться коренным образом.

ГЛАВА 1

Ты меня видишь?

К чему мы все стремимся, так это
к подлинности, к связи духа с духом.

Опра Уинфри

В двадцать с небольшим лет я попал на младшую юридическую должность в Warner Brothers. Большая часть моей работы состояла в том, чтобы развозить документы важным людям по всему городу. Иными словами, занятие это было нудным. Однако с моим бойким умом и склонностью к творчеству я вскоре придумал, как заставить рутину работать на перспективу. Еще в школе я понял, что лучше всего учусь через общение с людьми. Вот я и подумал: почему бы не применить этот подход в реальной жизни и не использовать его, чтобы определиться со своей карьерой?

Я оказался в мире Голливуда. *Как устроен этот мир? Задержусь ли я в нем? Что я мог бы делать здесь? Как проложить себе дорогу?* У меня была куча вопросов. И найти ответы оказалось проще, чем могло показаться на первый взгляд. Как я уже говорил, весь рабочий день я метался между офисами знаменитых и влиятельных деятелей киноиндустрии. Все, что мне нужно было, так это говорить их помощникам, что срочные документы, которые я доставил, будут недействительны, если я не передам их лично в руки боссу. Так я попадал внутрь. Уже скоро я вел беседы с писателями, режиссерами, продюсерами, руководителями студий, агентами — со всеми, кто мог бы мне помочь разобраться в тайнах кинобизнеса.

Я поставил себе цель каждый день знакомиться хотя бы с одним новым человеком из мира кино. Сработало удачно:

я узнал столько нового, что решил расширить сферу охвата. К первой цели я добавил вторую: раз в две недели встречаться как минимум с одним человеком *вне* Голливуда. И снова результаты оказались лучше, чем я ожидал. Я не просто собирал информацию — я участвовал в полноценном обмене, и это было потрясающе!

Хотя в конце концов я и отказался от тактики постановки конкретных целей таких встреч, я никогда не переставал устраивать «познавательные беседы», как я их теперь называю. На протяжении последних сорока лет я слежу за людьми, которые мне любопытны, связываюсь с ними и прошу о часовой беседе. Иногда это приводит к встречам даже с несколькими новыми людьми за неделю. И единственной моей мотивацией является желание научиться у них чему-то, что расширит мой кругозор и изменит понимание мира. Для меня важно, чтобы мой собеседник тоже получил пользу, так что я стараюсь задавать вопросы, наводящие на размышления. Кроме того, я не являюсь с пустыми руками, а обязательно приношу какой-нибудь подарок или информацию, которую собеседники находят полезной или интересной. Когда я встретился с Джорджем Бушем — младшим, я преподнес ему бейсболку с логотипом моего сериала «Огни ночной пятницы», который снимали в Техасе. На встрече с Dr. Dre я рассказал ему о заглавной песне к «Исходу», так как думал, что она придется ему по вкусу, ведь его собственная музыка полна красивых и эффектных мелодий.

Сегодня я как кино- и телепродюсер ищу людей, которых можно назвать экспертами в областях, далеких от моей сферы деятельности, в надежде выведать у них, что движет ими и что вдохновляет. Я люблю узнавать, чем дышат люди из самых разных слоев общества — от шпионов и нобелевских лауреатов до спортсменов и создателей новых технологий. Мне выпала честь встретиться с такими творческими гигантами, как Энди Уорхол, Кэтрин Опи, Джефф Кунс и Марк Брэдфорт (который великодушно создал иллюстрацию «Лицом к лицу» для этой книги), с первыми лицами государств, включая Барака Обаму, Рональда Рейгана, Маргарет Тэтчер, короля Иордании Абдаллу II ибн Хусейна, Мухаммеда

ибн Салмана и Биньямина Нетаньяху. Мне интересен был внутренний мир легендарного инвестора Уоррена Баффетта, основательницы Spanx Сары Блейкли, известного писателя-фантаста Айзека Азимова и многих, многих других. Несколько лет назад я записал лучшие из своих разговоров и объединил в книгу «Любопытный — значит успешный». С тех пор я с удовольствием общался с бесчисленным количеством интересных, многогранных людей, профессионалов своего дела, с некоторыми из которых я дружу до сих пор. О них я и расскажу в этой книге.

Не так давно я сидел у себя в гостиной с активисткой и рэпером Сонитой Ализаде. Длинные черные волосы, большие сияющие глаза — она излучала спокойную уверенность, и это несмотря на все, что ей пришлось пережить. Когда она была ребенком, ее семья бежала из Афганистана от жестокого правления талибов. Сонита жила в Иране как беженец, без документов, зарабатывала на жизнь мытьем полов и самостоятельно училась читать и писать. В свободное время она смотрела клипы, в том числе Эминема и иранского рэпера Яса. Вдохновленная их музыкой, она начала писать свои рэп-композиции; с одной из них участвовала в конкурсе и одержала победу. Свой приз в размере тысячи долларов она отправила матери, которая вернулась в Афганистан.

Вскоре Сонита написала песню *Brides for Sale* («Невесты на продажу». — *Прим. пер.*), в которой выразила свою боль от того, что многих ее подруг еще девочками продали замуж. Соните было всего десять лет, когда и ее собственная мать впервые задумалась о продаже дочери. В клипе *Brides for Sale* Сонита протестует против этой практики: одетая в белое свадебное платье, вся в нарисованных синяках и со штрих-кодом на лбу, она умоляет, чтобы ее не продавали. Видео на песню стало вирусным: у него уже более миллиона просмотров. Благодаря клипу девушку заметили и пригласили на учебу в музыкальную школу штата Юта. Выраженный в песне Сониты посыл, что насильно выдавать девочек замуж в раннем возрасте — бесчеловечно, продолжает распространяться по всему миру.

Сонита призналась мне, что не злится на мать за попытку продать ее: девушка прекрасно понимает, что так воспитывалось

старшее поколение. Сонита не держится за прошлое, а смотрит вперед. Продвигая идею общественного образования, она пытается повлиять на культурные традиции. Хотя в мире и немало горя, говорит она, но все же у нас есть и надежда — нужно лишь во весь голос заявлять о необходимости перемен. Самообладание Сониты, ее эмоциональная и интеллектуальная зрелость поразили меня.

Закончив беседу, мы отправились в столовую. В тот вечер Сонита осталась у нас, и мы с Вероникой решили, что было бы неплохо провести время по-семейному и познакомиться с ней поближе. После десерта девушка, как обычный подросток, выскочила из-за стола, чтобы погонять мяч во дворе с моим сыном Патриком. Время, проведенное вместе с ней, открыло мне глаза на давнюю традицию, которая обрекает миллионы девочек на кошмарную жизнь в насилии и рабстве. И я совершенно по-новому взглянул на такие человеческие качества, как милосердие, стойкость и надежда.

Другая запоминающаяся беседа состоялась у меня с журналистом, отмеченным наградами, специалистом по состоянию потока Стивеном Котлером. На эту встречу меня вдохновил собственный опыт последних лет.

Я только что приступил к съемкам фильма о серферах «Голубая волна» на Гавайях. Впитывая культуру серфинга и глядя на все глазами местных, я находил этот спорт неотразимым. Невероятной силы волны северного берега, чудо природы — зрелище волнительное и ошеломляющее. Я смотрел, как серферы с азартом и без тени страха неслись по волнам от 20 до 50 футов высотой и возвращались в полном восторге. Мне хотелось попробовать самому, но я никогда прежде не стоял на доске. И тогда в 40 лет я решил обучиться серфингу. Я подружился с местным жителем по имени Брок, который седлал самые большие волны в мире. Мужественный и спокойный, без тени претенциозности, он был бесстрашен в серфинге, борьбе, дертджампинге — во всем, за что брался. Между нами сразу установилось взаимопонимание. У него был врожденный дар учителя — он все знал о серфинге и безопасности на воде, — а я от природы схватываю на лету. Мы приступили к работе.

Он учил меня самым основам: как стоять на доске, как понять закономерности океана, чтобы выбрать идеальную волну. Став моим наставником и другом на многие годы, Брок не раз спасал мне жизнь, когда мы были на воде. Я часто выходил за пределы своих возможностей, потому что с ним чувствовал себя в безопасности.

Когда я стал увереннее держаться на доске, я начал испытывать состояние потока. Понять, что такое состояние потока в серфинге, гораздо проще, если вспомнить таких крутых серфингистов, как Брок, Лейрд Гамильтон, Кила Кеннелли и Макуа Ротман... Представить себе, как любой из них перемещается в ожидании встречи с сорокафутовой волной, у которой хватит силы разрушить целое здание, и затем направляет свою доску с точностью до миллисекунды — и все это на уровне интуиции. Взвесить все риски в этот момент невозможно. Чтобы не погибнуть, нужно находиться в состоянии потока.

Когда мне удавалось поймать подходящую волну, я полностью и абсолютно осознанно погружался в этот момент, больше не заботясь о том, как сбалансировать доску или поставить ноги. Это было похоже на замедленную эйфорию — я никогда не испытывал ничего подобного. Эти мимолетные 15 секунд были такими захватывающими, что каждый раз, как только появлялась возможность, я улетал в Индонезию или на Гавайи лишь для того, чтобы снова испытать это ощущение. Я все больше задумывался: *могу ли я перенести составляющие и формат состояния потока в другие занятия, например в игру в теннис или любопытные беседы один на один, когда ты словно выпадаешь из времени?* Ответа у меня не было, и я обратился к Стивену.

Мы встретились в уютном итальянском ресторане Giorgio's в Санта-Монике, прямо у Тихоокеанского шоссе. Когда Стивен вошел, я сразу проникся к нему симпатией. От него исходила свежая, почти вибрирующая энергия. Он сел за стол, мы заказали бутылку красного вина. Разговор шел легко. Стивен говорил очень живо — так, что почти не моргал, пока мы беседовали. Состояние потока он определил как моменты полного погружения, когда мы полностью заряжены энергией, сосредоточены

и поглощены своей деятельностью, нацелены на достижение оптимального результата. В такие мгновения все остальное, включая время и пространство, как будто исчезает. Он дал точное описание тех редких моментов, когда я испытывал нечто подобное на теннисном корте.

Затем Стивен объяснил, что «зона», или «состояние потока», — это не только одно из самых желанных, но и одно из самых неуловимых состояний земного существования. Исследователи потратили столетия на то, чтобы шаг за шагом в точности воспроизвести подобное состояние, но удалось это немногим. Исключением являются спортсмены-экстремалы — серферы, лыжники и альпинисты, которые регулярно преодолевают опасные препятствия от отвесных скал до не повинующихся гравитации волн. Мне стало любопытно: *что такого знают эти атлеты, чего не знаю я? В чем суть их «внутренней игры»?* Стивен сказал мне, что в состоянии потока мозг подает сигнал для экстренной выработки химических веществ, таких как адреналин и дофамин, которые многократно повышают возможности организма, усиливая внимание и понижая соотношение сигнал/шум⁵.

Когда мы закончили с закусками, Стивен рассказал, что начал изучать состояние потока из-за болезни Лайма. На три года болезнь сделала его совершенно беспомощным; он был прикован к постели и постоянно страдал от боли. Кроме того, он стал настоящим параноиком. Порой у него бывали галлюцинации. Память отказывала, он не мог ни читать, ни писать, ни даже распознавать зеленый цвет. Стивен признался, что был в ужасе: нет ничего хуже, чем наблюдать, как медленно сходишь с ума. Ему было 30, и его посещали мысли о самоубийстве.

Однажды друг уговорил Стивена заняться серфингом, надеясь, что это поднимет ему настроение. Занятие настолько изнурило его физически, что в течение следующих двух недель он с трудом мог встать с постели. Но как только ему стало лучше, Стивен повторил это снова. А потом снова. Каждый раз, вставая на доску, он входил в измененное состояние сознания. Он объяснял, что состояние потока вытеснило гормоны стресса из его организма и сделало его тело выносливым и активным. Его нервная

система восстановилась, и ему удалось оправиться от болезни Лайма⁶. Я был поражен.

Несколько недель после того ужина в Giorgio's я каждое утро смотрел на YouTube ролики, читал статьи и интервью — изучал все, что мог найти о состоянии потока. Это натолкнуло меня на размышления об общей концепции измененных состояний сознания, и я начал читать книгу Майкла Поллана «Как изменить свое сознание» — о влиянии психоделиков на наш разум. Я никогда не пробовал наркотики, и все же мне интересно было узнать, каким образом они могут положительно повлиять на наше благополучие. Нет ничего удивительного в том, что познавательные беседы увлекают меня в такого рода поучительные путешествия и каждая встреча только разжигает мой аппетит к новым знаниям. (И как раз сейчас я связываюсь с Полланом, чтобы узнать, встретится ли он со мной для увлекательной беседы!)

Каждая такая беседа не похожа на остальные. Я всегда как следует готовлюсь к разговорам, однако я давно понял, что ключ к успешному взаимодействию далеко не в том, чтобы явиться на встречу со списком вопросов. На самом деле хоть это и важно — быть подготовленным, еще важнее проявить готовность удивляться и открытость, иначе говоря, мышление новичка. Подходить к этим встречам следует без определения конкретной конечной точки — это и делает их *беседой*, а не жесткими, четко спланированными интервью. Когда вы вступаете в разговор с кем-то, вы должны обращать внимание на то, что говорит собеседник, если хотите, чтобы контакт между вами состоялся. И внимание начинается с глаз.

Основополагающая привычка смотреть людям в глаза — это отправная точка, которая помогает моим увлекательным беседам развиваться и делает их такими захватывающими. Если любопытство — это двигатель, который позволяет мне встретиться с человеком и стимулирует нашу беседу, то зрительный контакт — это своего рода зажигание. Это первый шаг к настоящему знакомству и выстраиванию связи.

Если смотреть на собеседника спокойным, сосредоточенным и заинтересованным взглядом, то это помогает вникнуть в его

слова, прислушаться к ним, сформулировать вопросы и продвигаться в обсуждении. Кроме того, взгляд в глаза передает сообщение, которое имеет решающее значение для успешного разговора. Оно гласит: *я здесь*. Когда вы взглядом показываете собеседнику, что ваше внимание сконцентрировано только на нем, вы даете ему понять, что искренне желаете узнать его лучше. Вы не жалеете времени и энергии, чтобы сфокусироваться на нем, потому что он важен для вас, со всеми своими знаниями, мыслями, идеями и опытом. Независимо от профессии, статуса или увлечений, нет на земле ни одного человека, который не жаждал бы такого приятия, и неважно, признает он это или нет. По опыту скажу: когда вы можете дать людям такое отношение, они почти всегда с радостью открыто и честно рассказывают, кто они и почему делают то, что делают. И часто выражают желание узнать больше и о вас.

Мы все слышим, что любовь — это не улица с односторонним движением. Это верно для любой связи между двумя людьми, даже совершенно незнакомыми. Проанализируйте свой день на работе или дома. Если ваш ребенок придет домой и вы станете рассказывать ему о том, как прошел ваш день, даже не спросив, как дела у него, разговор, скорее всего, не сложится. То же самое получится, если вы будете говорить с кем-то, кто захочет рассказать вам о своей жизни, но не проявит ни малейшего интереса к вашей.

Игра в одни ворота при беседе никогда не работает. Разговор должен удовлетворять и ту, и другую сторону. Лучшие познавательные беседы — это те, в которых оба собеседника вовлечены, готовы взаимно отдавать и учиться. Мы растворяемся в глазах друг друга, слушаем, сопереживаем, иногда даже достигаем болевых точек и приходим к доверию. Мы отдаем и принимаем, и так формируется близость⁷. И с этим (почти) ничто не может сравниться. Я часто ловлю себя на мысли: «Ух ты, это же похоже на самое невероятное свидание». Когда я ощущаю химию настоящей связи, мне хочется, чтобы она никогда не заканчивалась.

Хотя зрительный контакт всегда был ключом к моим увлекательным беседам, я не практиковал его сознательно и даже

не отдавал себе отчета в том, что делал это в самом начале. Тогда я об этом даже не задумывался, и уж тем более как о подходе, который следует использовать в своих повседневных разговорах. Мне даже в голову не приходило так делать, пока Рон Ховард не указал мне на это.

Когда дни моей разъездной работы в Warner Brothers подошли к концу, я начал работать на вспылчивого телевизионного вице-президента по имени Эдгар Шерик. Он сделал мне предложение, от которого я не мог отказаться: «Все, что ты можешь продать, ты получаешь». Итак, я продал телевизионный фильм. Вышло действительно неплохо, и за первым фильмом последовали другие хорошо принятые проекты, в том числе престижный сериал о Десяти заповедях. Я использовал свой успех, чтобы добиться эксклюзивного контракта с Paramount. Там я и познакомился с Роном. Рон был актером, но хотел снимать фильмы, а я хотел их продюсировать. Так и началось наше сотрудничество. Мы вместе учредили Imagine Entertainment; уже 35 лет мы партнеры, и это не предел.

В свои 20 с небольшим Рон уже обладал отменными навыками общения. Однажды он в свойственной ему благожелательной манере поделился со мной наблюдением.

— Ты замечаешь, что, когда мы встречаемся с людьми, ты очень редко смотришь им в глаза? — спросил меня Рон.

Это был 1980 год, мы сидели в моем кабинете в Paramount, там же, где увиделись впервые. Мы только что провели встречу с писателями Лауэллом Ганцем и Бабалу Мэнделом, которые позже написали сценарии для «Ночной смены», «Всплеска» и других наших фильмов. Тогда во время встреч я выполнял множество задач одновременно, что вошло у меня в привычку. Пока остальные разговаривали, я что-нибудь читал или набрасывал список дел на неделю. Я об этом даже не думал. Просто делал, и все.

В 2019-м я знаю, что отвлекаться на все подряд, когда люди пытаются с тобой общаться, неуместно. Это не просто неуважение — это буквально высасывает воздух из помещения. Но тогда я даже не сразу понял, о чем говорил Рон.

— Что ты имеешь в виду? — спросил я.

— Ты действительно слушал, что говорили Лауэлл и Бабалу?

— Конечно, — ответил я. — Я слышал каждое слово.

— Может быть, — сказал Рон. — Но ты не смотрел на них.

Когда не смотришь на собеседника, это его задевает.

— Но ведь я все слышал, — возразил я.

— Это неважно, — настаивал Рон. — Если ты не смотришь людям в глаза во время разговора, они не чувствуют, что их уважают.

Я был поражен. В тот момент я отчетливо вспомнил, что сам сталкивался с подобным поведением. В начале своей карьеры я встретил одного из самых влиятельных агентов в Голливуде. Он никогда не смотрел мне в глаза; вместо этого он глядел будто сквозь или мимо меня, и так всякий раз, когда я сталкивался с ним или пытался поговорить. От этого я чувствовал себя пустым местом, ведь было очевидно: его совсем не волнует, что я хочу сказать. Мы все испытывали похожие ощущения: наверняка каждый из нас где-нибудь на вечеринке разговаривал с кем-то, кто смотрел ему через плечо. Это всегда неприятно. Но только когда Рон указал мне на это, я понял, что и сам периодически веду себя подобным образом! Я не мог не задаться вопросом: неужели из-за моего поведения люди чувствуют себя так же, как я при общении с тем агентом?

Отголоски этой подсказки Рона можно увидеть в «Ночной смене» — первом фильме, который мы сняли вместе. Герой «Ночной смены», Билл Блейзжовски в исполнении Майкла Китона, — молодой парень, который после череды увольнений работает в ночную смену в морге Нью-Йорка и загорается идеей стать сутенером. Хотя это конкретное предприятие и не являлось одной из моих идей, история Билла была во многом вдохновлена моими ранними попытками найти себе занятие. Опираясь на свой недавний диалог с Роном, я решил дать Биллу преувеличенную черту — явную неспособность поддерживать зрительный контакт. Каждый раз, когда ему в голову приходила новая безумная идея, Билл начинал дико озираться по сторонам. Благодаря этому становилось очевидно, что его разум витает где-то далеко и что

он совершенно не в состоянии сосредоточиться на том, с кем находится в данный момент. Ловкач Билл пока не знал, что зрительный контакт приравнивается к уважению. Это была страноватая характеристика для комедийного персонажа. Но лично для меня образ Билла стал дружеским напоминанием исправить собственное поведение.

Замечание Рона напрямую повлияло на мои взаимоотношения с людьми. С того момента, как он указал на мое неумение поддерживать зрительный контакт, я взял себе за правило во время встреч всегда смотреть на собеседников. И тут же стало происходить нечто волшебное. Встречи больше не казались чисто транзакционными. Я чувствовал себя на одной волне с людьми, чего раньше не бывало. Я добивался понимания, которого не достиг бы, если бы смотрел в сторону: например, я мог понять, насколько собеседники верят — или не верят — в обсуждаемый проект. Люди видели, что я обращаю на них внимание, и чувствовали уважение к себе. В результате они отвечали мне уважением и больше интересовались тем, что я хотел сказать. Появилось новое для меня ощущение взаимодействия.

Если все это звучит знакомо, то лишь потому, что так оно и есть. Все то же самое происходит во время моих познавательных бесед. Я свободно погружаюсь в эти разговоры, готовый к тому, чтобы узнавать о другом человеке и учиться у него. Эта готовность проявляется в моем направленном на собеседника взгляде — он-то и открывает дверь для связи. Мне и в голову не приходило рассуждать так обо всех моих повседневных встречах. Сейчас все это, конечно, кажется обычным делом. Каждый хочет чувствовать, что его видят, слушают, уважают и ценят, — и это касается не только тех, кого я приглашаю к беседе. Правда состоит в том, что каждый человек может научить нас чему-то новому, показать нам иное видение мира. Все, что нужно сделать, чтобы раскрыть этот потенциал, — это признать другого через свой взгляд и пригласить его построить связь.

ГЛАВА 2

Отважся построить связь

Стать уязвимыми — это риск, на который мы должны пойти, чтобы построить связь.

Брене Браун

Опра Уинфри, пожалуй, самый искусный собеседник на свете. Ее взгляд, проникнутый эмпатией, в сочетании с ее обволакивающей теплотой разоружают даже самого замкнутого собеседника: он неизбежно откроется и поделится с ней самыми сокровенными чувствами и историями из жизни. Этот феномен я испытал на собственном опыте.

Как я писал в книге «Любопытный — значит успешный», я познакомился с Опррой, когда переживал не лучшие времена. Мы встретились за завтраком в отеле Bel Air. В моей личной жизни назрел кризис. Обычно мне требуется какое-то время, чтобы пойти на контакт (особенно если речь идет о личном кризисе!), но Опрре я почему-то доверился сразу. Мне показалось, что я ее давно *знаю*. Я изливал ей душу, рассказывая о своих отношениях и описывая чувства, которыми ни с кем еще не делился. Что-то в ее чуткости, в том, как она наклонялась ко мне, не сводя с меня глаз, говорило мне: ей не все равно. Ее активное слушание только усиливало это впечатление. Опра была полностью сосредоточена на мне — это было понятно по точности, с которой она могла воспроизвести все, что я сказал. Более того, у нее был особый дар обобщать и прояснять мои мысли и чувства, говоря что-то вроде:

«Иными словами, звучит так, будто ты должен в *это* верить, исходя из того, что чувствовал по *этому* поводу...» Опра помогла мне лучше понять *самого себя*. Общение с ней стало мощным опытом, который остался со мной навсегда.

Спустя годы, когда Опра пригласила меня на свое шоу Super Soul Sunday обсудить мою книгу, опять повторилось нечто подобное. Я привык продвигать фильмы и телешоу, которые продюсировал, но реклама собственного произведения стала чем-то гораздо более личным. Поскольку речь в книге шла о моем жизненном опыте, говоря о ней, я чувствовал себя уязвимым. Мне предстояло стать единственным объектом внимания на шоу, посвященном погружению в мою собственную душу. По дороге в Монтесито, где находится невероятное поместье Опры площадью в 42 акра, в котором она часто проводит интервью для шоу, меня одолевало беспокойство.

Ворота поместья открылись, и мы поехали по длинной дороге. Как только я увидел одетую в ярко-зеленую рубашку Опру, которая шла мне навстречу через газон, мою нервозность как рукой сняло. Я тут же почувствовал себя в полной безопасности. Мне было комфортно. Я смог дышать свободно. И это ощущение пришло вовсе не от слов, которые она говорила. Оно возникло от того, как просияло ее лицо, когда наши взгляды встретились. Я почувствовал: здесь меня понимают.

В 2013 году Опра произносила в Гарварде напутственную речь. Она делилась своими наблюдениями о людях:

— За свою карьеру я взяла более 35 000 интервью, и как только выключается камера, все всегда поворачиваются ко мне и неизбежно, каждый в своей манере, задают вопрос: «Нормально получилось?» Я слышала этот вопрос от президента Буша. И от президента Обамы. Я слышала его от героев и домохозяек, от жертв и преступников. Я даже услышала этот вопрос от Бейонсе во всей ее бейонсности... Все они хотели знать одно: нормально ли получилось?⁸

В глубине души каждый из нас испытывает неуверенность и сомневается. Глаза других людей для нас словно индикатор: по ним мы определяем, можно ли доверять человеку. Увидев

во взгляде собеседника искренность и заботу, мы с большей вероятностью позволим себе стать уязвимыми и открытыми. Когда нас слушают, мы чувствуем, что нас понимают и ценят. Когда нас понимают и ценят, мы испытываем к человеку симпатию. Если человек нам симпатичен, мы доверяем ему. А если мы доверяем, то более склонны раскрывать свое подлинное «я». Чтобы построить глубокую, полноценную связь, которая выйдет за рамки поверхностных, шаблонных разговоров, нам нужно добраться до этого рубежа.

Оказавшись с Опррой лицом к лицу, люди открываются, и во многом именно потому, что видят в ее взгляде неподдельный интерес и равнодушие. Она всегда остается самой собой, оттого в ее присутствии и другие хотят быть собой. В этом смысле я безмерно восхищаюсь Опррой и сама стараюсь подходить к людям с такой же честностью и искренностью.

Если на встрече с кем-то я не заставляю себя быть искренним и открытым, значит, я не использую момент по максимуму и не даю сделать это собеседнику. Если я закрываюсь и просто скольжу по верхам — это все равно что меня там нет. Если я скрываю свое подлинное «я», пытаюсь произвести впечатление или предстать кем-то, кем не являюсь, то я отказываю и себе, и собеседнику в возможности установить истинную связь между душами.

Смотреть в глаза другому человеку порой неловко, страшно и даже стыдно. Быть настоящим в процессе общения тоже не всегда удобно — а зачастую совсем неудобно. Но я понял: если мы хотим построить в своей жизни связи, которые действительно что-то значат, мы не должны бояться стать уязвимыми.

Раньше, когда не было смартфонов, приезжая пораньше на мероприятие или оказываясь наедине с незнакомцем (скажем, в лифте), я чувствовал себя обязанным заговорить с ним или хотя бы обозначить свое присутствие. Думаю, мы все порой чувствуем себя так же. Но в наши дни гораздо проще уткнуться в свой телефон, погрузиться в пролистывание соцсетей или почты, потому что мы не знаем, как начать разговор и хочет ли вообще другой человек общаться с нами.

Чтобы рискнуть установить связь, нужна смелость. В конце концов, наш интерес, внимание или взгляд могут не оказаться взаимными. И поскольку все мы, будучи людьми, в некотором смысле не уверены в себе, мы часто приходим к выводу, что дело именно в нас: может, я как-то не так выгляжу? или не вызываю интереса? недостаточно важен или умен? Но обычно дело вовсе не в этом.

Иногда у людей просто нет настроения общаться. Может быть, момент неподходящий или обстоятельства не располагают. А может, вам нужно немного отточить мастерство общения. Исследования показывают: если вы хотите построить настоящую связь, то идеальная продолжительность взгляда в глаза должна составлять от семи до десяти секунд (и от трех до пяти, если вы находитесь в группе)⁹. Задержите дольше — и человек может выключиться из беседы или почувствовать себя не в своей тарелке. Если собеседник не отвечает вам, могут возникнуть сомнения: не переступили ли вы черту? не кажется ли ему, что вы не смотрите, а таращите глаза? или подошли слишком близко? Возможно, ваша энергичность кажется слишком напористой или выглядит так, будто вы чего-то от него хотите. Оказавшись в подобной ситуации, попробуйте сменить тактику.

Конечно, существует вероятность, что ваша попытка наладить связь не находит ответа, потому что другой человек смущен, застенчив или чувствует себя неуверенно. Может, он не хочет становиться уязвимым из-за влияния среды, в которой вырос, или негативного опыта в прошлом. Вы можете никогда не узнать, почему собеседник ответил отказом на ваше предложение наладить связь. Но если вам удастся преодолеть смущение, очень может быть, что в конечном итоге между вами пробежит та искра, которой вы ждали.

Когда я только задумался о том, чтобы создать фильм, который впоследствии получил название «Восьмая миля», я знал одно: мне нужно снять фильм о хип-хопе. Я давно был знаком с несколькими иконами хип-хопа — Slick Rick, Ol' Dirty Bastard, RZA, Chuck D — и к началу 1990-х прекрасно понимал, что хип-хоп занимает центральное место в жизни американской молодежи.

Как-то вечером я спорил с известным журналистом из *The New York Times*, который утверждал, что хип-хоп — это всего лишь одна из многих низших, нишевых культур, которая не задержится надолго. По мне, это сущая нелепость. Если история нас чему-то и учит, так это вот чему: то, что сегодня нравится детям, завтра станет мейнстримом. Для меня было очевидно, что распространенная среди молодого поколения культура двигалась к тому, чтобы стать доминирующей культурой в целом. Журналист из *Times* думал, что видит ситуацию изнутри. И он был далеко не единственным, кто заблуждался на этот счет.

Оторванные от действительного положения дел в обществе, большинство власть имущих того времени не осознавали важности хип-хопа и не оказывали ему должного уважения. Я хотел изменить ситуацию, потому и решил снять фильм, который отразил бы всю мощь этого движения. Фильм, главным героем которого стал бы сам хип-хоп. Как и в случае с «Играми разума», я начал не с истории, а с темы и четкой позиции.

Узнав о моих планах, Dr. Dre и Джимми Айовин представили меня Маршаллу Мэтерсу (Эминему). Мне не терпелось с ним познакомиться. Хит у него уже был, но суперзвездой он тогда еще не стал. Меня привлекало в нем то, что я знал о его непростом прошлом, и его оригинальная, открывающая новые горизонты музыка. В ней была сконцентрирована уникальная комбинация ингредиентов: голос гетто, поп-культура, юмор и ирония его альтер эго, Слим Шейди. Я считаю, это великолепно.

Эминем вошел в мой офис и сразу же занял оборонительную позицию. Вместо приветствия — ледяной взгляд стальных глаз, без намек на теплоту. Он сел на диван и упорно старался не смотреть на меня, не говоря уже о том, чтобы наладить со мной хоть какой-либо контакт. Так прошло почти полчаса.

Может, вы сталкивались с подобным — когда человек, с которым вы общаетесь, ни на миг не показывается из своей раковины и не принимает внимание, которое вы ему предлагаете. Оглядываясь назад, я понимаю, что он не имел ничего против меня лично. Он был социальным интровертом — по иронии судьбы, достаточно частое явление среди одаренных артистов.

Время тянулось мучительно. Что я только ни делал, пытаюсь наполнить комнату позитивной энергией, заставить Маршалла почувствовать уверенность и ослабить свою защиту. Я старался открыться перед ним и прояснить свои намерения. Я хотел показать в этом фильме хип-хоп в его самой аутентичной форме, и мне было глубоко небезразлично, как на это смотрит Маршалл. Но как бы я ни старался вовлечь его в беседу, какие бы конкретные или наводящие вопросы ни задавал, он просто не отвечал. Это была настоящая пытка. Наконец он решил, что с него довольно. Он поднялся с дивана.

— Я ухожу.

Я мог просто дать ему уйти. Это была бы не первая — и, по всей вероятности, не последняя — неудавшаяся встреча и невыстроенная связь. Но я принял молниеносное решение. Я вскочил и сделал последнюю попытку.

— Ну же, — я посмотрел ему прямо в глаза и сделал паузу. — Вы же умеете вдохновлять? — спросил я, сам не знаю, отчего: скорее всего, от отчаяния.

Мой ход запросто мог провалиться или показаться слишком агрессивным, потому что в первый момент Эминем посмотрел на меня как будто недобро. Но, к моему удивлению — и облегчению, — он все же снова сел и заговорил. Рассказал, откуда он родом и как начал заниматься рэпом. Разговор продлился почти час, и история, которой он поделился со мной в тот день, в конце концов и стала «Восьмой милей».

Позже я узнал, что слово «вдохновлять» (англ. *animate*. — Прим. пер.) происходит от латинского *anima*, что значит «жизнь», «душа» или «дух». Я мог в тот день сказать Маршаллу любое слово, но почему-то инстинктивно выбрал то, которое означало: я взываю к твоей душе. И этого оказалось достаточно, чтобы связь наладилась.

Не существует единого рецепта, который поможет установить связь с любым человеком. Это не всегда происходит сразу, порой требуется терпение. Иногда нужно просто пробить стену, как получилось у меня с Маршаллом, и посмотреть, что получится. Конечно, в такой момент можно потерять все шансы наладить

отношения. Но разве это хуже, чем осторожничать и отступить, так ничего и не добившись?

Маршалл так и не открылся полностью в ту первую встречу. Но, по крайней мере, он захотел остаться и поговорить. И этого было достаточно, чтобы заложить фундамент для постепенного создания более прочной связи.

Мы с Эминемом сняли «Восьмую милю», и он получил «Оскара» за лучшую песню. Lose Yourself стала первой в истории хип-хоп-композицией, удостоенной «Оскара». Мои любовь и уважение к хип-хопу за эти годы стали только глубже и проявились в работе над сериалами «Империя» и «Wu-Tang: Американская сага», документальным фильмом «Сделано в Америке» с Джемом Зи и байопиком о плодовитом трэп-исполнителе Гуччи Манэ.

ГЛАВА 3

Ключ к «случайности»

Красота женщины должна светиться
в ее глазах, потому что это дверь в ее
сердце — туда, где живет любовь.

Одри Хепберн

Семь лет назад я закончил отношения, которые продлились несколько месяцев. На какое-то время мне хотелось отдохнуть от свиданий. В паре домов от меня в Малибу вместе со своим мужем Роем жила Барбара, моя соседка, с которой мы были знакомы уже больше десятка лет. Красивая, уверенная в себе итальянка, она привносила долю неистовства во все, за что бы ни бралась. Будучи свидетельницей череды моих неудачных отношений и разрывов, как-то раз она предложила мне поужинать вместе и поболтать. Я с нетерпением ждал этой встречи, ведь Барбара меня очень хорошо знала; мы частенько приветствовали друг друга фразами типа «Привет, брат» или «Рад тебя видеть, сестра!».

Вместе с Максом, лучшим другом Барбары, который приехал погостить из Италии, мы отправились в Капо (англ. *Capo*. — *Прим. пер.*), ресторан в Санта-Монике. В этом пляжном городке бронь в Капо — завидное дело. Мне нравится их кухня: мои любимые блюда там сибас, приготовленный на открытом огне, и сладкие кукурузные равиоли, — да и само место выглядит хоть и просто, но очень элегантно. Мы отлично провели время за ужином, наслаждаясь бутылочкой отличного Бароло. Как только мы закончили

с горячим, я заметил невероятно привлекательную женщину в красном платье. Она вошла в ресторан и по счастливой случайности направилась к нашему столу. Я глаз от нее не мог отвести.

— Привет, Вероника! — воскликнула Барбара, вставая, чтобы обнять подругу.

Лицо Вероники расплылось в широкой улыбке, а ее глаза, казалось, замерцали. Затем Барбара представила меня. Демонстрируя хорошие манеры, я вскочил и пожал ей руку. На мгновение наши глаза встретились, и я сразу почувствовал влечение. По телу волной разлилось тепло.

— Может быть, немного вина? — спросил я в надежде на утвердительный ответ.

Она опустила глаза и вежливо отказалась, говоря, что не желает прерывать наш ужин.

— Я просто забежала забрать свой ключ. Мы с Барбарой вчера отмечали мой день рождения, и я забыла ключ в ее сумочке.

— Мы уже закончили с ужином, вы нам вовсе не помещаете, — уверял я. — Пожалуйста, посидите с нами!

Она заняла свободное место рядом со мной, и у нас завязалась беседа. Дело было за несколько недель до рождества, и мы обсуждали наши планы на отпуск. Я собирался на Сен-Барт с друзьями, а она — в Пенсильванию повидаться с семьей. Разговор был легким и веселым, и когда Вероника рассмеялась над шуткой, я не мог глаз оторвать от ее губ. Меня так тянуло к ней, что хотелось поцеловать. Мы были знакомы всего пять минут, но я уже не замечал никого и ничего вокруг и был словно загипнотизирован. Никогда ни с кем я не чувствовал ничего подобного.

После ужина мы вышли из ресторана и стояли напротив друг друга возле швейцара. Глаза Вероники светились счастьем, и я понял, что в этом — вся она. Я попросил ее номер и позвонил ей на следующее же утро. С тех пор мы вместе. (Кстати, после всех этих лет я все еще не верю, что Вероника зашла просто забрать у Барбары ключ. Она не сознается, но я рискну предположить, что случайность и «запланированная случайность», пожалуй, очень близкие родственники!)