

Будь корисним

Author

TITLE

Subtitle

PUBLISHER · CITY · YEAR

Арнольд Шварценеггер

БУДЬ КОРИСНИМ

Сім життєвих правил

*Переклав з англійської
Василь Старко*

«НАШ ФОРМАТ» · Київ · 2023

[Почитати опис, рецензію і купити можна на сайті nashformat.ua](https://nashformat.ua)

Зміст

<i>Вступ</i>	7
<i>Розділ 1</i> МАЙ ЧІТКЕ БАЧЕННЯ	15
<i>Розділ 2</i> НІКОЛИ НЕ МИСЛИ ДРІБНО	43
<i>Розділ 3</i> ГАРУЙ ЯК ВІЛ	67
<i>Розділ 4</i> ПРОДАВАЙ, ПРОДАВАЙ, ПРОДАВАЙ	95
<i>Розділ 5</i> ПЕРЕМИКАЙ ПЕРЕДАЧІ	123
<i>Розділ 6</i> СТУЛИ ВУСТА, ВІДКРИЙ РОЗУМ	151
<i>Розділ 7</i> РОЗБИЙ СВОЇ ДЗЕРКАЛА	179
<i>Подяки</i>	203

Вступ

У 2011 році я пішов із посади губернатора, і через кілька місяців світ навколо мене обвалився.

Не можна сказати, що до того роками все йшло аж так добре. Після переконливого переобрання на другий термін (57% голосів) 2006 року, ухвалення політики у сфері екології, що надихнула весь світ, та найбільшої в історії Каліфорнії інфраструктурної інвестиції (її результатами користуватимуться каліфорнійські водії, студенти й фермери ще довго після мене) останні два з половиною роки я провів у Капітолії. На цей час припав розпал світової фінансової кризи, а в мене було відчуття, ніби я застряг у сушарці, яку замість білизни щільно напхали цеглою: мені раз по раз прилітало звідусіль.

У 2008 році, коли вдарила криза, люди в один день почали втрачати свої будинки, а наступного дня ми опинилися в найглибшій рецесії з часів Великої депресії, бо купка жадібних банкірів поставила світову фінансову систему на коліна. Сьогодні Каліфорнія святкувала рекордні бюджетні надходження, що дало мені змогу створити фонди на чорний день, а завтра через надмірну залежність бюджету штату від Волл-стріту, ми залишилися з дефіцитом у 20 мільярдів доларів і мало

не збанкрутували. Я стільки разів засиджувався з лідерами обох партій законодавчого органу штату допізна за зачиненими дверима, обговорюючи, як відтягнути нашу економіку від краю прірви, що юридично нас могли б визнати співмешканцями — таке було відчуття.

Але люди не хотіли нічого навіть чути. Вони просто знали, що ми скоротимо надавані послуги, а податки підвищимо. Можеш скільки завгодно пояснювати, що урядовці не в змозі контролювати глобальну фінансову катастрофу. Насправді ж тебе хвалять у період економічного піднесення, хоч ти до нього майже непричетний, а потім звинувачують під час економічного спаду. Відчуття не надто приємне.

Зрозумійте мене правильно. У нас були й перемоги. Ми зруйнували систему, яка давала політичним партіям фактичне право вето всупереч інтересам людей і перетворювала політиків на лузерів-нероб. Ми здолали нафтові компанії, які намагалися звести нанівець наш прогрес в екологічній сфері. І на цьому ми не зупинилися, рухалися далі ще зухваліше, встановивши по всьому штату сонячні батареї та інші відновлювані джерела енергії. Це були інвестиції історичного масштабу, що дозволять штату стати світовим лідером у галузі чистих технологій.

Але тоді, наприкінці 2000-х років, я зрозумів: можна впроваджувати найкращі новаторські, передові реформи, яких за всю історію штату й не бачили, а почуватися цілковитим невдахою, коли виборець дорікне, чому ти не можеш зробити так, щоб він залишився у своєму домі, або батьки поцікавляться, чому скоротили шкільний бюджет їхньої дитини, або працівники запитують, чому їх звільнили.

Звісно, це не єдина моя публічна поразка. У мене були драматичні програші в бодибілдингу, провальні

фільми, і я не раз бачив, як мій рейтинг котиться вниз, наче індекс Доу-Джонса.

Але тоді я не був близько до дна.

І не рецесія зруйнувала мій світ.

Це вчинив я сам.

Я зруйнував свою сім'ю. Жодна поразка не була гіршою за цю.

Не буду тут переповідати цю історію. Я вже розповідав її раніше в інших місцях, а інші місця повторювали її багато разів. Ви всі її знаєте. Якщо ні, то чули про гугл і знаєте, як її знайти. Я достатньо нашкодив своїй сім'ї. На відновлення стосунків пішло багато часу й зусиль, тож не хочу перетворювати їх на поживу для пліткарів.

Натомість скажу, що під кінець того року я опинився в місці, водночас знайомому і незнайомому, — на дні. Я бував там і раніше. Однак цього разу я впав обличчям у багнюку, провалився в темну яму і мусив вирішити, чи варто відмиватися й поволі вибиратися нагору, чи ліпше просто здатися.

Кінопроекти, над якими я працював після того, як залишив Капітолій, пішли з димом. Мультфільм, який мали зняти за мотивами мого життя і яким я так захоплювався? Прощай. ЗМІ списали мене з рахунків. Моя історія мала б закінчитися після трьох дій: «Бодибілдер», «Актор», «Губернатор». Усі люблять історії, які закінчуються трагедією, надто коли падають сильні світу цього.

Якщо ти читав щось про мене, то, напевно, вже знаєш, що я не здався. Насправді, коли мені доводиться знову пробивати собі шлях нагору, я відчуваю насолоду від цього виклику. Саме боротьба робить успіх таким солодким, коли досягаєш його.

Дія четверта в моєму житті — це об'єднання трьох попередніх дій, щоб досягти максимальної користі від

себе, додавши дечого неочікуваного. Я продовжую інформаційну кампанію у сфері бодибілдінгу й фітнесу, щодня розсилаючи електронні листи про фітнес сотням тисяч спраглих інформації адресатів і проводячи спортивні фестивалі Арнольда по всьому світу. Я й досі долучаюся до формування політики через організацію After-School All-Stars, яка розробляє позашкільні програми для 100 тисяч дітей у 40 містах по всій країні; в Інституті державної та глобальної політики Шварценеггера Університету Південної Каліфорнії, що пропагує наші політичні реформи по всій території Сполучених Штатів, а також у Кліматичній ініціативі Шварценеггера, яка просуває нашу екологічну політику по всьому світу. А моя кар'єра у сфері розваг? Вона покриває всі ці видатки. Цього разу, вибравшись зі світу Голлівуду, де я знімався у фільмі за фільмом, я повернувся на екрани з телевізійним серіалом — новим для мене творчим середовищем, яке я з величезним задоволенням намагаюсь опанувати.

Я знав, що продовжу кар'єру. Я завжди кажу: I'll be back, але ніколи не очікував, що внаслідок усіх тих невдач, спокути й перевинайдення себе я стану мотиватором.

Мені раптом почали платити стільки ж, як і колишнім президентам, за виступи з мотиваційними промовами перед клієнтами та працівниками компаній. Інші люди робили відеозаписи цих промов, викладали їх на ютубі та в соціальних мережах, і ті відео ставали вірусними. Тоді почали набирати обертів мої власні канали в соціальних мережах, бо щоразу, коли я ділився в них своїми думками про пекучі питання чи пропонував почути мій спокійний голос посеред хаосу, ці відео вірусилися ще більше.

Здавалося, це справді дає людям користь, так само і я свого часу навчався у своїх кумирів, про яких читав

і з якими зустрічався. Про багатьох з них я згадувати му в цій книжці. Тож я активніше взявся за справу, намагаючись поширювати більше позитиву. І що частіше я виступав, то більше людей підходило до мене в тренажерному залі зі словами, що я допоміг їм пройти важкі часи. Люди, які пережили рак, втратили роботу чи переходили на наступний етап своєї кар'єри. Я чув ці слова від чоловіків і жінок, хлопців і дівчат, старшокласників і пенсіонерів, багатих і бідних усіх кольорів шкіри, віросповідань й орієнтацій у веселці людства.

Це фантастика. Я теж здивувався, бо не був певний, чому так відбувається. Тож я зробив те, що завжди роблю, коли хочу щось зрозуміти: зупинився й проаналізував ситуацію. І коли відступив на крок назад, то завважив, скільки у світі негативу, песимізму й жалю до себе. Помітив, що багато людей справді нещасні попри те, що експерти без упину розповідають, що ми живемо в найкращі часи за всю історію людства. Ніколи не було менше воєн, хвороб, бідності, утисків, ніж нині. Про це свідчать дані. Це щира правда.

Але є й інший набір даних, суб'єктивніший, його важче виміряти, але ми бачимо це й чуємо, дивлячись новини, слухаючи радіо або скролячи соціальні мережі. Стільки людей говорять про те, що почуваються непотрібними, невидимими чи безнадійними. Молоді дівчата й жінки говорять, що вони недостатньо хороші чи красиві. Молоді чоловіки говорять про відчуття нікчемності чи безсилля. Зростає кількість самогубств і рівень наркоманії.

Зокрема, після пандемії COVID-19 ми переживаємо епідемію цих емоцій практично в кожному сегменті суспільства. З 2020 року рівень депресії та тривоги по всьому світу зріс на 25 %. У вересні 2020 року науковці Школи громадського здоров'я Бостонського університету

опублікували результати свого дослідження: рівень депресії серед дорослого населення США зріс *утричі* від 2018 року до весни 2020 року, тобто до часу, коли локдаун тривав лише кілька місяців. Якщо раніше 75 % дорослих американців повідомляли, що не відчують симптомів депресії, то у квітні 2020 року цей показник знизився до менш ніж 50 %. А це величезна зміна!

Однак проблема не обмежується рамками COVID-19, бо існують групи — цілі інституції й галузі, якщо чесно, — які користуються стражданнями людей і продають їм нісенітниці, озлоблюють їх, годують брехнею, розпалюють невдоволення. І все заради прибутку й політичної вигоди. Ці сили зацікавлені тримати людей у стані жалюгідності й безпорадності та приховувати від них, як просто використовувати інструменти корисності й самодостатності — основну зброю в боротьбі з нещастям та апатією.

Я думаю, що саме тому мільйони людей по всьому світу кинулися шукати змістовні відповіді у подкастах, інфобюлетенях та інформаційних розсилках на кшталт моєї. Справи в культурі настільки погіршилися, що люди шукають когось, кому вони можуть довіряти, хто відмовляється грати в дурнуваті ігри й намагається бути безжально позитивним тоді, коли в інших панує невблаганний негатив.

Саме з такими людьми я стикався в тренажерному залі щодня. Я відчував спорідненість із ними, бо чимало з їхніх емоцій збігалися з моїми відчуттями після того, як я залишив посаду губернатора 2011 року й усе полетіло шкереберть. Я помітив, що, пропонуючи поради й слова заохочення, намагаючись надихнути, заспокоїти й підбадьорити, вдаюся до добре знайомого набору правил.

Я розробляв його протягом 60 років й успішно використовував у трьох попередніх діях свого життя. Саме

до нього я звернувся понад десятиліття тому, коли опустився на дно й вирішив вибратися з ями. Він не революційний, а, скоріше, позачасовий. Ці правила спрацьовували завжди й працюватимуть надалі. Я думаю про них як про елементи плану або дорожньої карти для щасливого, успішного, корисного життя — хай би що це означало для тебе.

Вони передбачають розуміння того, куди ти хочеш іти і як збираєшся туди дістатися, а також готовність виконувати роботу й вміння донести до небайдужих людей, що подорож, у яку ти їх береш із собою, варта зусиль. Сюди ж належить спроможність перемика-ти передачі, коли подорож наштовхується на перешкоду, а також здатність бути відкритим і вчитися у свого оточення, щоб знаходити нові шляхи для подолання труднощів. І найголовніше: коли досягаєш мети, му-сиш визнати всю отриману допомогу й відповідно віддячити.

Книжка називається «Будь корисним», бо це найкраща порада, яку дав мені мій батько. Вона засіла в моєму мозку назавжди, і я сподіваюся, що поради, запропоновані на сторінках цієї книжки, матимуть такий самий ефект. Бажання бути корисним також було рушійною силою й організаційною основою всіх моїх рішень. Бути чемпіоном із бодибілдінгу, актором-мільйонером, який грає головні ролі, держслужбовцем — такими були мої цілі, але не вони мотивували мене.

Протягом багатьох років мій батько не погоджувався з моєю версією корисності, а я можу не погодитися з твоєю, якщо на те пішло. Але мета хорошої поради — не сказати, що будувати, а показати, як будувати й чому це важливо. Коли мій батько помер, йому було стільки ж років, скільки й мені в той час, коли мій світ зазнав краху. У мене не було змоги спитати його, що мені робити,

але я добре уявляю, що він сказав би мені: «Будь корисним, Арнольде».

Я написав цю книжку, щоб вшанувати ці слова й передати його пораду далі. Написав її на знак вдячності за ті роки, яких у нього не було, але є в мене, і які я зміг використати, щоб загладити свою провину, піднятися з дна й вибудувати четверту дію свого життя. Я написав цю книжку, бо вірю: будь-хто може скористатися правилами, до яких я вдавався на кожному етапі свого життя, і всім нам потрібна надійна дорожня карта, щоб прожити таке життя, якого ми завжди прагнули.

Та насамперед я написав її тому, що кожній людині потрібно бути корисною.

РОЗДІЛ 1

МАЙ ЧІТКЕ БАЧЕННЯ

Багато прекрасних людей у нашому суспільстві почувуються розгубленими.

Багато хороших людей не знають, що роблять зі своїм життям. Вони нездорові. Нещасливі. 70 % із них ненавидять свою роботу. Їхні стосунки не дають задоволення. Вони не всміхаються. Не сміються. Позбавлені енергії. Почувуються непотрібними й безпомічними, ніби життя штовхає їх по дорозі в нікуди.

Якщо знаєш, на що звертати увагу, таких людей можна побачити всюди. Можливо, навіть коли дивишся в дзеркало. Це нормально. Ні ти, ні вони не зламані. Просто так буває, коли не маєш чіткого бачення свого життя й погоджуєшся на будь-що досягне або на те, що, на твою думку, заслужив.

Ми можемо це виправити. Адже все хороше, всі позитивні зміни починаються з чіткого бачення.

Бачення найважливіше. Бачення — це мета й значення. Мати чітке бачення означає мати чітку картину того, якого життя ти прагнеш, і план його досягнення. Той, хто відчувається розгубленим більше за інших, не має ні того, ні того. Такі люди живуть без картини чи плану. Вони дивляться в дзеркало і думають: «Як у біса я тут опинився?», але відповіді не знають. До цієї ситуації

привели їхні численні рішення і кроки, але вони й гадки не мають, які саме. Вони навіть сперечатимуться з тобою: «Я це ненавиджу, тож як я міг це *вибрати?*». Але ж ніхто не змушував їх надягати ту обручку чи їсти другий чизбургер. Ніхто не змушував їх погоджуватися на безперспективну роботу. Ніхто не змушував їх прогулювати заняття, пропускати тренування чи переставати ходити в церкву. Ніхто не змушував їх щовечора засиджуватися допізна за відеоіграми замість того, щоб повноцінно виспатися за ніч. Ніхто не змушував їх пити те останнє пиво чи витратити останній долар.

Та все ж вони досі вірять у те, що кажуть. І я вірю, що вони в це вірять. Вони почуваються так, ніби життя просто так склалося. Справді думають, що не мали вибору чи впливу на те, на що перетворилося їхнє життя.

І знаєте що? Частково вони мають рацію.

Ми не вибираємо свого походження. Я зростав у маленькому австрійському селі на початку Холодної війни. Моя мати дуже мене любила. Батько ж був суворим, міг і фізичну силу застосувати, але я його дуже любив. Було складно. Я впевнений, що твоя історія теж складна. Б'юся об заклад, що дорослішати було важче, ніж вважають люди навколо тебе. Ми не можемо змінити ці історії, але здатні обирати, куди йти далі.

Усе, що сталося з нами до цього моменту, хороше й погане, має свої причини й пояснення. Але здебільшого це сталося не тому, що в нас не було вибору. Ми завжди маємо вибір. А от порівняти наш вибір не завжди є з чим, хіба що ми створимо собі таку базу для порівняння.

Ось що дає тобі дає чітке бачення — змога розпізнати, що певне рішення хороше чи погане для тебе, тобто наближає чи віддаляє тебе від мети в житті. Що відбувається з картиною ідеального майбутнього у твоїй голові

з огляду на твій намір щось зробити: вона стає розмитішою чи чіткішою?

Найщасливіші й найуспішніші у світі люди роблять усе можливе, щоб уникнути поганих рішень, які заплутують ситуацію і віддаляють їх від поставлених цілей. Натомість вони зосереджуються на виборі, який прояснює їхнє бачення й наближає до мети. Не важить, чи йдеться про щось велике або маленьке, — процес вирішування завжди однаковий.

Єдина різниця між ними й нами, між мною і тобою, між будь-якими двома людьми — це чіткість картини нашого майбутнього, непохитність нашого плану для її досягнення й визнання чи невизнання того факту, що від нас і тільки від нас залежить утілення її в реальність.

Тож як нам це зробити? Як створити чітке бачення з нуля? Гадаю, є два шляхи. Можна почати з малого й розвиватися, поки перед тобою не відкриється велика чітка картина. А можна почати з широкого плану, а потім, як через фотооб'єктив, наближати зображення, поки не сфокусуєшся на деталізованій картині. Саме так вчинив я.

Почни з широкого бачення й наближай зображення

Перше бачення мого майбутнього було дуже широким — Америка. Нічого конкретнішого. Тоді мені було десять років, я щойно пішов до школи в Граці, великому місті на схід від місцевості, де виріс. Хоч би куди я поглянув у той період, бачив, здавалося, найдивовижніші речі про Америку: на шкільних уроках, на обкладинках журналів, у кінохроніці, яку показували перед сеансами в кінотеатрі.

Там були зображення мосту «Золоті ворота» і відомих кадилаків із великими хвостовими плавцями, що мчали по величезних шестисмугових шосе. Я дивився фільми, зняті в Голлівуді, і токшоу з зірками рок-н-ролу, зняті в Нью-Йорку. Я бачив Крайслер-Білдінг та Емпайр-Стейт-Білдінг, на тлі яких найвища будівля Австрії скидалася на сарай. Я бачив вулиці, обсажені пальмами, і красивих дівчат на Масл-Біч.

Я побачив Америку як об'ємну картину. Все було великим і яскравим. Для такої сприйнятливої дитини, як я, ці образи стали віагрою для мрій. Вони мали б містити попередження, бо викликані візії життя в Америці не зникають через чотири години.

Я знав: саме там моє місце.

Що робити? Я й гадки не мав. Як я вже казав, це було широке бачення. Картина була дуже розмита, а я був молодий. Що я тоді знав? Однак пізніше я довідався, що інколи найпотужніші візії з'являються саме так. З юнацьких захоплень і до того моменту, як на нашу думку вплинуть судження інших. Відомий серфінгіст Гарретт Макнамара якось дав пораду незадоволеним своїм життям: «Поверніться в той час, коли вам було три роки, з'ясуйте, що вам подобається робити, зрозумійте, як зробити це справою свого життя, а потім складіть дорожню карту і йдіть за нею». Він описував процес створення бачення, і я думаю, що він має цілковиту рацію. Очевидно, що це не так легко зробити, але спосіб дуже простий, і почати можна так: озирнутися назад у часі й подумати масштабно про те, що ти любив раніше. Твої захоплення — це ключ до найпершого бачення себе, якби ти тоді звернув на них увагу.

Подивіться, наприклад, на Тайгера Вудса, який демонстрував неабиякі навички гри в гольф на «Шоу Майка Дугласа», коли йому було лише два роки. Або на

сестер Вільямс. Багато хто не знає, але їхній батько Річард знайомив усіх своїх п'ятьох дітей із тенісом, коли ті були ще маленькі, і всі вони були обдаровані. Та лише Вінус і Серена виявили пристрась до цього виду спорту. *Одержимість*. І так теніс став основою їхнього зростання й бачення себе.

Так само було й зі Стівеном Спілбергом. У дитинстві він не надто захоплювався кіно, але любив телебачення. Одного разу на День батька його татові подарували восьмиміліметрову домашню відеокамеру, якою можна було знімати сімейні подорожі, і Стівен узявся її крутити. Приблизно в тому ж віці, коли я вперше дізнався про Америку, Стівен відкрив для себе кіно. Свій перший фільм він зняв у 12 років, а в 13 створив фільм, щоб заробити відзнаку за фотографію в бойскаутському русі. Стівен брав камеру із собою в бойскаутські подорожі. Він із сім'єю щойно переїхав через усю країну з Нью-Джерсі в Аризону, і кінематограф уперше задав йому напрям діяльності.

Для нього це був не переїзд у Голлівуд, виграв «Оскара» за найкращий фільм чи найкращу режисуру, не багатство чи слава й не робота з гламурними кінозірками. Такі конкретніші амбіції з'являться пізніше. А на початку його бачення було просте — знімати кіно. Воно було велике й широке, як у Тайгера (гольф), Вінус та Серени (теніс) і мене (Америка).

Це абсолютно нормально й для більшості з нас необхідно. Будь-яка детальніша картина швидко стає за складною, і ти забігаєш наперед, починаєш пропускати важливі кроки на дорожній карті. Широке бачення дає тобі легше й доступніше місце для старту, а вже потім ти дійдеш до розуміння, де і як наблизити, деталізувати зображення.

Це не означає, що бачення звужується, — воно стає конкретнішим. Картина набуває чіткіших обрисів.

Подібним чином ти наближаєш мапу світу, прокладаючи маршрут подорожі. Світ складається з континентів. Всередині них — країни, всередині країн — штати або провінції, а в них — округи, а далі міста й містечка. І можеш продовжувати в тому ж дусі. Усередині міст — райони, всередині районів — квартали. Кwartали з'єднані між собою вулицями. Якщо ти турист і хочеш побачити світ, то можеш мандрувати собі з країни в країну чи з міста в місто, не важить. Потреби придивлятися теж немає. Але якщо справді хочеш пізнати місцевість й отримати щонайбільше користі чи, можливо, колись навіть назвати це місце домом, то краще вийти на вулицю, поговорити з місцевими жителями, дослідити кожен провулок, вивчити звичаї та спробувати щось нове. Саме так набуде обрисів маршрут, який ти намагаєшся прокласти, чи план досягнення твого бачення.

У мене план щодо бодибілдінгу сформувався після фокусування на першій чіткій картині майбутнього. У підлітковому віці на обкладинці журналу Джо Відера про туризм мені в очі впав легендарний Редж Парк — тодішній володар титулу «Містер Всесвіт». Того літа я вперше побачив його в ролі Геркулеса у фільмі «Геркулес і полонянки». У журналі було описано, як Редж, бідний хлопець із робітничого містечка в Англії, відкрив для себе бодибілдінг, а потім, вигравши конкурс «Містер Всесвіт», почав акторську кар'єру. Я відразу зрозумів: це мій шлях в Америку.

Для тебе цей шлях буде іншим, як і пункт призначення. Можливо, йтиметься про вибір кар'єри та зміну обставин. Можливо, ти захочеш перетворити своє хобі на стиль життя або обрати якусь шляхетну справу місією свого життя. Насправді жодна відповідь не буде неправильною, доки вона загострює фокус твого бачення й увиразнює кроки на шляху до його досягнення.

Та все ж ця частина може виявитися дуже складною для людей навіть із найширшим баченням. Наприклад, у тренажерному залі я іноді бачу людей, що ходять туди-сюди, безладно перестрибуючи від тренажера до тренажера, як м'ячик для пінг-понгу. Ясно, що вони не мають жодного плану тренування. Тоді я підходжу до них, і ми розмовляємо. Я робив це багато разів, і розмова завжди однакова.

— З якою метою ви ходите в тренажерний зал? — запитую.

— Привести себе у форму, — зазвичай відповідає співрозмовник.

— Так, чудово, прекрасно, але у форму для чого?

Це важливе питання, бо не всі «форми» однакові. Якщо ти скелелаз, то форма бодибілдера тобі не допоможе, а навіть зашкодить, бо доведеться тягати зайву масу. Форма бігуна на довгі дистанції марна, якщо ти займаєшся боротьбою, де потрібні фізична сила й вибухова швидкість.

Тоді мої співрозмовники беруть паузу, затинаються, шукаючи відповідь, яку я, на їхню думку, хочу почути. Але я мовчу, не відпускаю й не підказую. Зрештою більшість із них дають чесну відповідь.

— Лікар сказав, що мені потрібно скинути десяток кілограмів і контролювати тиск.

— Я просто хочу мати гарний вигляд на пляжі.

— У мене маленькі діти, і я хочу мати можливість бігати й борюватися з ними.

Усі відповіді хороші, і я можу працювати з кожною. Таке наближення скеровує їхнє бачення в конкретно-му напрямку й допоможе зосередитися на вправах, які найкраще підходять для поставленої мети.

Бодибілдінг — це якраз деталізація. Деталізація не тільки твоїх прагнень як бодибілдера, а й кроків

на шляху до мети, які потрібно пройти в тренажерному залі. Восени 1968 року, коли мені виповнився двадцять один, я приїхав в Америку, на Веніс-Біч, щоб займатися в залі Джо Голда під керівництвом великого Джо Відера. На той час я вже мав у послужному списку кілька титулів, зокрема «Містер Всесвіт»; його я здобув на початку того ж року під час свого професійного дебюту. Ці титули були кроками на шляху, вони привернули увагу Джо до мене, що зрештою привело мене в Америку. Але це були не остаточні кроки. Джо заплатив за мій приїзд в Америку не тому, що я вже став чемпіоном. Він інвестував у мене, бо вважав, що я можу стати чимось *більшим*, ніж чемпіон. Я був ще дуже молодий за мірками бодибілдінгу та мав неймовірне бажання наполегливо працювати й шалене прагнення величі. Джо побачив у мені ці риси й подумав, що я маю реальний шанс стати найкращим бодибілдером у світі, можливо, навіть усіх часів і народів. І він збирався допомогти мені ще більше деталізувати бачення й досягнути, що треба зробити, щоб стати найкращим.

Я був в Америці, володів титулом «Містер Всесвіт», а робота тільки починалася.