

Не имеющий уши, да услышит! **Как Наполеон победил... глухоту своего сына**

«Никогда...» – эти слова звоном отдавались в голове новоиспеченного отца. «Никогда ваш сын не будет слышать, а значит, не будет и говорить», – с такой фразой акушер вынес новорожденного ребенка... Как бы отреагировали на такой приговор большинство родителей? Но тем отцом был выдающийся автор и бизнес-тренер Наполеон Хилл, исповедовавший, что все жизненные трудности – это лишь временные задачи. Именно поэтому он решил бороться с природным недугом и верил в успех!

Строй лестницу, а не стены

Сейчас, наверное, и не найти успешного бизнесмена, который бы не читал книгу Наполеона Хилла «Думай и богатей». И те, кто знаком с этим трудом, знают: автор на своем жизненном опыте проверил – его философия работает не только в денежной сфере, но и в любой другой области.

В далеком 1912 году, прогуливаясь по коридору больницы, Хилл с нетерпением ждал появления своего второго сына. Долгое ожидание оборвал врач, выражение лица которого не предвещало ничего хорошего. Дело в том, что у только что появившегося на свет мальчика, которого вынесли отцу, отсутствовали ушные раковины... Не было даже какого-то намека на их существование. Доктор огласил свой приговор: «Пожизненная глухота и немота». Моментально отца накрыла растерянность: «Как же так? Почему именно с моим сыном?» Однако волю таким мыслям Наполеон не дал, а выразил протест «вердикту судьбы». Как отец он имел на это полное право.

Тогда же в больнице знаменитый бизнесмен поклялся себе: «Мой сын не будет глухонемым», – хотя даже не представлял, как такое осуществить.

По пути к миру звуков

Малыш Блэр Хилл подрастал, и в то время, когда все маленькие дети уже начинали произносить свои первые осмысленные звуки, он молчал. Но даже такое положение дел не подрывало веру отца, ведь если есть желание, то способ всегда найдется. Наполеон стал экспериментировать: издавал с помощью различных предметов рядом с сыном громкие звуки, изучал поведение мальчика. Через время заботливый родитель понял, что некоторые шумы ребенок все-таки различает, и это означало, что нужно двигаться в том же направлении. Чуть позже выяснилось, что мальчик может различать звуковую вибрацию, исходящую от фонографа. Когда однажды Блэр на несколько часов прижался зубами к трубе инструмента, чета Хилл узнала о существовании звуковой проводимости костей.

В ходе дальнейших экспериментов бизнес-вдохновитель обнаружил, что малыш может слышать, если говорящий произносит слова, касаясь губами косточки у основания его черепа, где находится внутренний канал уха. Тогда встала новая задача: «...так сильно зарядить сознание ребенка желанием слышать, чтобы сама природа пошла ему навстречу», – так выразил ее сам Хилл старший. И каждый вечер перед сном Наполеон рассказывал своему сыну сказки, но не совсем обычные. Это были истории, придуманные самим отцом, в которых герои превращали свои недостатки в достоинства и непременно

достигали успеха. Плод своих трудов Хилл получил, когда семилетний Блэр, несмотря на запрет родителей, отправился осуществить свое первое дело – заняв деньги у соседа, он стал продавать газеты, что принесло ему хоть и небольшую, но собственную прибыль.

Отец был бесконечно горд за сына, ведь тот упрочил веру в себя с помощью этой маленькой победы.

Вера плюс страсть

Родители Блэра даже не стали обучать сына специализированному языку жестов – настолько они верили, что их мальчик сможет жить полноценной жизнью! По этой же причине они добились права обучать его в школе для здоровых детей. Учителям приходилось кричать на уроках, и ребенок потихоньку стал вникать в процесс обучения и общаться с другими детьми. Уже будучи студентом колледжа, Блэр Хилл попробовал воспользоваться слуховым аппаратом, но никакого эффекта это не произвело, что его весьма огорчило. Спустя некоторое время в его руки по чистой случайности попала улучшенная модель аппарата, но использовать ее юноша не решался – боялся снова разочароваться. Однако желание слышать пересилило страх, и чудо свершилось! Молодому человеку открылся мир удивительных звуков.

Не веря своему счастью, Хилл младший написал письмо компании-производителю об удивительном опыте использования их продукции. После чего студента пригласили на фабрику. В ходе «экскурсии» у Блэра вспыхнула идея помощи другим страдающим от потери слуха. Когда он изложил свой бизнес-план руководству, его сразу приняли на работу. Приступая к своим обязанностям, окрыленный юноша даже не подозревал, что его труд способен принести облегчение тысячам людей без слуха, обреченным без его участия на пожизненную глухоту.

В свое время эта история произвела настоящий фурор! Мало кто мог поверить, что абсолютно глухой мальчик полностью преодолел природный недуг. Блэр Хилл сделал даже больше – он превратил свой недостаток в целое состояние, став очень успешным бизнесменом.

Как написал его отец в своей книге: «Воистину нет ничего, чего не смогли бы преодолеть вера, соединенная со страстью!»

Ева СЕРГЕЕВА