

ИСКУССТВО ПОЛЕЗНЫХ СВЯЗЕЙ



КАК ЗНАКОМСТВА
ОТКРЫВАЮТ
НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
И МЕНЯЮТ ЖИЗНЬ

ВИКТОР КРОСС

Виктор Кросс

Искусство полезных связей

<https://litres.ru/74336519>

SelfPub; 2026

Аннотация

Автор рассматривает связи без романтической дымки: как ресурс, который строится репутацией, пользой, наблюдательностью и умением понимать людей. Тридцать правил разбирают, как расширять круг общения, поддерживать отношения, видеть скрытые возможности, говорить с разными типами людей и не путать знакомство с настоящим капиталом доверия. Тон местами жёсткий и прагматичный, зато вопрос поставлен без лицемерия: почему одни годами бьются в стену в одиночку, а другие умеют превращать человеческие отношения в путь к возможностям?

Виктор Кросс

Искусство полезных связей

Предисловие

В Китае есть старая пословица: «Дома полагайся на родителей, в пути — на друзей; чем больше друзей, тем легче идти по жизни». Именно так наставляли меня родители каждый раз, когда я уезжал из дома! Я уверен, что у многих из вас, как и у меня, родители перед отъездом давали нам тысячи и тысячи наставлений. Они говорили: «Когда будешь один вдали от дома, заводи побольше друзей; не думай о том, чтобы причинять вред другим, но и не теряй бдительности». Друзья, вы со мной согласны?

Чтобы добиться больших успехов, сначала нужно уметь строить отношения с людьми; а умение строить отношения — это способность набирать ресурсы в виде связей в процессе общения. Если ты сможешь действовать ловко и тактично, ладить со всеми, свободно маневрировать, не наступать на ноги высокопоставленным чиновникам и не подводить простых людей, следуя принципу гибкости и справедливости, то твоя сеть связей станет густой и разветвленной, и тогда достижение больших целей не составит труда. Другими словами, речь идет о «ценности для других». Прежде чем анализировать свои связи, спокойно спросите себя: «Вы полезны для других?» Если вас нельзя использовать, это означает, что

вы не представляете ценности. Чем полезнее вы, тем легче вам будет построить прочные связи. Как гласит пословица: в 10 с лишним лет соревнуются в интеллекте, в 20 с лишним — в физической силе, в 30 с лишним — в профессионализме, а в 40 — в связях. Сейчас я объясню важность связей с помощью двух выражений: всем они хорошо знакомы — «опираться на небо и стоять на земле, призывать ветер и вызывать дождь»: «Друзья — это небо, друзья — это земля; с друзьями можно опираться на небо и стоять на земле! Друзья — это ветер, друзья — это дождь; с друзьями можно призывать ветер и вызывать дождь!» В этом мире нет ни одного великого человека, который был бы настолько велик, чтобы не нуждаться в межличностных связях. Величайший в мире мастер по искусству успеха Дейл Карнеги однажды сказал: «Успех человека на 85 % зависит от межличностных отношений, а на 15 % — от профессиональных знаний». Как гласит пословица: «В единстве — сила», «Большое дерево может удержать небо». Сила связей безгранична и вездесуща. В эту эпоху перемен межличностные отношения ценятся всё большим числом людей. Я верю в выражение «контакты — это источник дохода», и, полагаю, у нас, людей, по этому поводу нет никаких разногласий. Ведь связи способны изменить судьбу человека. Контакты — это кратчайший путь к успеху: тот, кто обладает хорошими связями, может изменить свою судьбу и с меньшими усилиями и быстрее достичь славы и совершенства.

Сетевые связи — это скрытое нематериальное сокровище и один из важнейших ресурсов человека. Имея развитую сеть контактов, вы получаете дополнительные возможности и повышаете свою конкурентоспособность. Ваши связи — это ресурс, который может помочь вам добиться успеха. На первый взгляд, связи не являются прямым источником богатства, но без них обрести его бывает гораздо труднее. Даже если вы обладаете красноречием, глубокими профессиональными знаниями и являетесь вежливым и благородным человеком, это не гарантирует успеха в деловых переговорах. Если же вам поможет влиятельный покровитель, вы сможете увереннее двигаться вперёд и добиваться своих целей. «Красный» купец Ху Сюэянь мастерски выстраивал отношения, создав обширную сеть контактов и научившись лавировать между различными силами в хаосе поздней династии Цин. Благодаря этому он стал легендой делового мира.

В современном обществе создание обширной и эффективной сети контактов — это единственный верный путь к успеху. Каждый человек, живущий в этом мире, руководствуется своими мотивами и потребностями, тщательно плетет собственную сеть контактов и пользуется возможностями и богатством, которые она приносит. Сеть контактов подобна огромной сети, которую мы должны постоянно плести в повседневной жизни, расширяя её охват; она также подобна безбрежному морю, в которое впадают миллионы ру-

чъёв; сеть контактов — это амбар, в который нужно накапливать бесчисленные зерна. В реальной жизни сеть контактов — это дружеские отношения между людьми, накопленные день за днём, месяц за месяцем; если подходить к этому с душой и настойчивостью, это так же просто, как собирать бобы: сегодня одно зерно, завтра — ещё одно, послезавтра — целая горсть, и, не заметив этого, вы уже наполните амбар своей сети контактов. На пути к успеху сеть контактов важнее знаний. Развитие межличностных отношений должно быть вашим главным приоритетом. Поэтому только тесно связав расширение круга знакомств с умением использовать возможности, вы сможете обнаруживать и использовать шансы. Что вам нужно делать сейчас: не дать возможности пройти мимо вас. Не упустить богатство.

Эта книга — не только руководство по налаживанию связей, но и настоящий клад знаний об этом. Жизнь каждого человека — это книга, и мы сами являемся её авторами. Мы все хотим, чтобы эта книга была наполнена радостью, успехом и счастьем.

В этой книге уделяется особое внимание анализу и изложению методов и путей достижения успеха с помощью связей. Книга отличается глубокими теоретическими рассуждениями и яркими историями. В ней всесторонне рассмотрены такие аспекты, как влияние связей на судьбу, создание и поддержание круга общения, законы построения связей, а также правила предосторожности при работе с ними. В ней подроб-

но объясняется, почему связи так важны, как их создавать и поддерживать, каким законам следует следовать при построении связей и от каких людей следует остерегаться при их создании и использовании. Эта книга по праву считается всеобъемлющим, богатым и классическим произведением, не имеющим себе равных. Надеемся, что широкий круг читателей извлечет из этой книги полезные уроки по теме «контакты», будет постоянно развивать свои коммуникативные навыки, усердно оттачивать основы общения с людьми, а также грамотно управлять своими связями, что позволит быстро достичь успеха и создать для себя более яркое и блестящее будущее!

В силу ограниченных возможностей и времени автора в книге, возможно, остались некоторые недостатки. Просим вас отнестись к этому с пониманием и приветствуем критику и замечания.

Закон 1

Золотое правило № 1

«Сетевые связи — это нематериальный актив»

Китайский иероглиф, обозначающий человека, состоит из двух взаимно поддерживающих черт. Этот образ хорошо передаёт мысль о взаимозависимости людей и необходимости поддержки.

Многие успешные бизнесмены глубоко осознают важность человеческих связей для успеха в карьере. Американский стальной магнат и мастер успеха Карнеги после дли-

тельных исследований пришёл к выводу: «Профессиональные знания играют лишь 15 % в успехе человека, а остальные 85 % зависят от межличностных отношений». Поэтому, какой бы профессией вы ни занимались, научившись налаживать межличностные отношения, освоив и обретя обширную сеть контактов, вы уже прошли 85 % пути к успеху и 99 % пути к личному счастью. Из этого видно, насколько важно для развития карьеры накопление и поддержание связей. Итак, как же нам следует набирать и поддерживать свои связи в деловой среде?

Три основных способа налаживания связей Рекомендации знакомых

Рекомендации знакомых — это способ расширения сети контактов, позволяющий достичь большего результата с меньшими усилиями, обладающий мультипликативным эффектом. Каким бы способным ни был человек, его энергия и время ограничены. Чтобы за короткий срок привлечь большое количество клиентов, маркетологу необходимо использовать механизм рекомендаций, который позволяет добиться геометрического роста по принципу «из одного рождается два, из двух — три, из трёх — все». То же самое касается и расширения сети контактов.

Однажды продавец посетил одного успешного человека и спросил его: «Почему вы добились таких блестящих успехов?» Успешный человек ответил: «Потому что я знаю одну волшебную пословицу». Продавец спросил: «Не могли бы вы

мне её рассказать?» Успешный человек ответил: «Эта поговорка гласит: „Мне нужна ваша помощь!“» Продавец с недоумением спросил: «В чём именно вам нужна их помощь?» Успешный человек ответил: «Каждый раз, когда я встречаюсь со своими клиентами, я говорю им: „Мне нужна ваша помощь, пожалуйста, порекомендуйте мне имена трёх ваших друзей, хорошо?“. Многие соглашаются помочь, потому что для них это всего лишь мелочь». Услышав эти слова, продавец почувствовал себя, как будто обрёл сокровище; он, следуя опыту этого успешного человека, постоянно умножал число «3», и спустя несколько лет его клиентская база, словно снежный ком, стала расти и расти. Благодаря искренним отношениям и неустанным усилиям он наконец стал первым в истории США успешным человеком, продавшим за год страховых полисов на сумму более 1 миллиарда долларов. Им был знаменитый в США мастер продаж страхования жизни Гэндальф.

Американский мастер межличностных отношений (Харви Маккей) после длительных исследований пришёл к выводу: «Факторы успеха человека на 20 % можно объяснить его профессиональными знаниями, а на 80 % — межличностными отношениями». Это отнюдь не преувеличение, ведь сущность человека — это совокупность социальных отношений. Чем богаче ваша сеть контактов, тем больше ваша энергия. Чтобы добиться больших успехов, помимо определённых профессиональных знаний, ещё более важно обладать

обширной сетью контактов.

Реальность показывает: в нашу эпоху, когда во главу угла ставится принцип «выигрыш-выигрыш» или «многосторонний выигрыш», все постепенно приходят к пониманию того, что человеку, действующему в одиночку, трудно совершить великие дела; даже если он и герой, ему трудно проявить свои героические качества. Только опираясь на мощную сеть контактов, можно совершить великие дела, которые останутся в истории, и добиться успеха на всю жизнь. Развитие современного общества уже показало, что среди факторов производительности — технологий, капитала и человеческих ресурсов — важность человека становится всё более заметной, а статус сетевых связей — всё более высоким. Неудивительно, что американский нефтяной магнат Рокфеллер сказал: «Я готов заплатить гораздо большую цену, чем за любое другое умение на свете, чтобы обрести умение ладить с людьми». Современное общество всё больше полагается на профессиональные качества и способность к командной работе; эпоха, когда карьеру можно было строить исключительно за счёт личных способностей, осталась в прошлом. Конкуренция будущего всё в большей степени будет зависеть от коллективной силы, а в связи с всё более тонким разделением труда каждый человек нуждается в сотрудничестве с другими. Только благодаря сотрудничеству внутри команды можно преодолеть личные ограничения и пределы рациональности. В процессе разделения труда необходимо чет-

ко определить обязанности каждого и границы интересов. Необходимо объединиться вокруг общей идеи и цели, чтобы создать общее дело.

Американский философ Джон Дьюи сказал: «Общество — это сеть, и каждый из нас — всего лишь один из её узлов. Чем больше узлов вы свяжете между собой эффективными связями, тем шире будут ваши возможности. Эта сеть — наш кратчайший путь к успеху. В противном случае вы останетесь всего лишь одним узлом, и пусть даже этот узел будет огромным, он всё равно останется одиноким и в конечном итоге бесполезным».

Кто обладает сетью связей, тот и одержит победу. Умение использовать связей уже стало своего рода «неписаным правилом» общества. Как известно, бывший президент США Клинтон одержал победу на выборах именно благодаря тому, что у него было множество известных друзей, которые сыграли решающую роль в его предвыборной кампании и оказали неоценимое влияние. Среди этих друзей были его детские товарищи по играм из города Хот-Спрингс, сокурсники по Джорджтаунскому университету и Йельской юридической школе, а также старые знакомые по временам его научной деятельности. Лишь несколько лет назад, когда оратор Лоан был приглашён выступить на ежегодном съезде туристической индустрии в городе Хот-Спрингс, штат Арканзас, он глубоко осознал, насколько сильна была поддержка этих людей в адрес президента Клинтона, и понял, насколько ве-

лик был его авторитет во время предвыборной кампании.

Великие люди достигают успеха именно благодаря своим связям. Американский нефтяной магнат Рокфеллер, подводя итоги своего опыта, однажды сказал: «Из всех способностей, существующих под солнцем, я больше всего ценю умение общаться с людьми». Именно благодаря таким выдающимся коммуникативным навыкам Рокфеллер смог построить свою блестящую карьеру.

Каждый человек ставит успех в качестве цели своей жизни. Рост, развитие и успех человека происходят именно в процессе межличностного общения; даже его радости и печали тесно связаны с его межличностными отношениями. Без межличностного общения люди не могут предсказать своё будущее, не могут справиться с трудностями, не могут противостоять стихийным бедствиям и человеческим трагедиям; без межличностного общения люди не могут создавать семьи, общество и государство, не говоря уже о личном будущем и развитии. Раньше каждая организация представляла собой независимую единицу. В таких единицах у каждого были четко разграничены полномочия и обязанности. Степень децентрализации, порядок действий и внутренние процедуры были унифицированы. Сегодня же те организационные структуры, которые отличались строгой иерархией, четким разделением труда и упорядоченностью, были вытеснены гибкими, органичными и динамичными структурами, которые приобрели совершенно новый облик. Такая новая

структура способна быстро адаптироваться к постоянно меняющимся потребностям организации. Люди больше не воспринимают работу на всех уровнях как бездушные, механические операции. Так устроено общество: оно оценивает результаты каждого человека в зависимости от его способности адаптироваться к изменениям, быстро реагировать и находить выход из сложных ситуаций. А их успех зависит от того, как они выстраивают сеть взаимоотношений и как создают свой круг знакомств. Это миссия, которую общество возлагает на каждого из нас, и мы обязаны её выполнить!

Будь то блага, дарованные нам природой, или необходимые навыки выживания, выработанные нами в ходе долгого развития, — в любом случае именно благодаря расширению бесчисленных ресурсов межличностных связей мы можем воплощать великие мечты, добиваться успеха и достигать славы. Тот, кто сумеет создать такую сеть межличностных связей, обречен на успех, поскольку он уже прочно овладел «оружием» успеха — сетью контактов.

С стремительным развитием глобальной сети весь мир всё больше превращается в «глобальную деревню» с богатыми взаимосвязями, а связи между людьми становятся всё более тесными. Наше обучение, работа, жизнь и досуг тесно связаны с другими людьми, и весь мир уже сформировал единую органическую сеть. Чем богаче ваши связи с окружающими, тем успешнее будет ваша карьера.

Американский философ Джон Дьюи сказал: «Общество

— это сеть, и каждый из нас — всего лишь один из её узлов. Чем больше узлов вы свяжете между собой эффективными связями, тем шире будут ваши возможности. Эта сеть — наш кратчайший путь к берегу успеха. В противном случае вы останетесь всего лишь одним узлом, и пусть даже этот узел будет огромным, он всё равно останется одиноким и, в конечном счёте, бесполезным».

Сетевые связи — это не деньги, но они являются неосызаемым активом, потенциальным богатством. Без обширной сети связей вам будет трудно продвигаться вперёд. Маркс очень метко заметил: сущность человека — это совокупность его социальных отношений. Чем богаче ваши связи, тем больше у вас энергии. То, что другим не под силу, вы, возможно, сможете блестяще решить одним телефонным звонком; и наоборот, проблему, с которой вы не можете справиться, приложив все свои силы, другие решают легко и непринуждённо. В чём причина? Создание эффективных и обширных связей — вот залог успеха.

Насколько же мы далеки от успеха? Поверьте, всего на один шаг — нужно лишь создать эффективную и обширную сеть контактов и в полной мере ею воспользоваться!

Двести лет назад в Китае Ху Сюэянь, благодаря умению налаживать связи, смог превратиться из мелкого слуги, выносящего ночные горшки, в «красношاپочного» купца династии Цин. Сегодня, спустя двести лет, если проанализировать путь к успеху выдаю-

щихся деятелей политики и бизнеса, становится ясно: именно наличие солидного «счета связей» стало залогом их последующего блестящего успеха.

Золотое правило № 2

«Сетевые связи — это источник богатства»

Тренеры часто любят повторять: «Образование — это бронзовая медаль, способности — серебряная, а связи — золотая». «Успех на 20 % зависит от способностей, а на 80 % — от связей».

Когда вы упорядочиваете свой визитник, пробовали ли вы подсчитать, сколько из тех сотен и тысяч визиток станут вашими друзьями и с кем из них вы будете что-то делать в будущем? Хотя ситуация у каждого индивидуальна, для подавляющего большинства людей я готов поспорить, что с более чем 80 % людей из вашего визитничка вы больше не свяжетесь, если только вы не продаете страховки.

Те, кто считает, что развитие связей сводится к обмену визитными карточками, глубоко заблуждаются! Визитные карточки — это не связи, а связи — это не богатство. Так как же развивать свои связи и «монетизировать» их?

Прежде всего, давайте дадим определение термину «сеть контактов», о котором мы будем говорить. Здесь «сеть контактов» не то же самое, что друзья — некоторые друзья не связаны с какими-либо интересами, а некоторые основаны на взаимной выгоде — под сетью контактов мы подразумеваем тех друзей, с которыми вас связывают общие интересы.

Поскольку мы обсуждаем, как «монетизировать» сеть контактов, необходимо сначала четко определить её выгодную сущность.

Исходя из этого определения, суть сетевых связей заключается в обмене ценностями, то есть в взаимной ценности друг для друга. Поэтому у вас может быть много друзей, но если эти друзья не могут помочь вам в карьере, трудно сказать, насколько широки ваши связи. А условием того, что другой человек поможет вам, зачастую является ваша способность помочь ему, или, говоря более прямо, основой сетевых связей является взаимная ценность.

Простое знакомство с большим количеством людей бесполезно — ключевым моментом является то, насколько вы ценны для других. Если вы не можете предложить ценность другим, или люди, с которыми вы знакомы, не могут предложить ценность вам, ценность таких связей будет очень низкой. Чтобы «монетизировать» связи, ключ заключается в создании ценности, а затем в обмене этой ценностью с другими, или, иными словами, в том, чтобы ваша ценность «использовалась».

Не стоит считать, что слово «использование» звучит неприятно — само по себе это нейтральный термин. Чем успешнее человек, тем выше, как правило, создаваемая им ценность, то есть тем выше его «ценность для использования». Ду Юэшэн однажды сказал: «Не беспокойтесь о том, что вас используют — если вас используют, это значит, что у

вас ещё есть ценность». Эти слова звучат не очень приятно, но в жизни всё устроено именно так.

Почему же тогда некоторые люди считают, что «быть использованным» — это очень обидное дело? Ключ к решению проблемы заключается в том, что до начала сотрудничества стороны не достигли консенсуса относительно своих обязанностей, прав и интересов, или же одна из сторон не проявила договорного сознания и не выполнила первоначальные обязательства. Таким образом, «быть использованным» не страшно; главное — чтобы человек, которого используют, получил то, чего хочет, и реализовал свои ценностные цели.

Некоторые консультанты-фрилансеры часто бесплатно предоставляют компаниям свои услуги или проводят лекции — это отличный пример того, как можно использовать возможность «быть использованным» для создания сети контактов. Благодаря бесплатным услугам вы создаете для себя возможность, чтобы другие признали вашу ценность, и расширяете круг знакомств. Когда другие признают вашу ценность, вы становитесь на шаг ближе к успеху.

Программы стажировок для студентов также являются примером расширения круга знакомств за счет «использования». Большинство компаний платят стажерам относительно низкую зарплату, однако для стажеров важен не размер оплаты, а сам ценный опыт стажировки. Такой опыт позволяет расширить круг знакомств и очень помогает при поиске работы в будущем, из чего следует, что «использование» не

обязательно является чем-то плохим.

Таким образом, предпосылкой для построения эффективной сети контактов является то, насколько вы сами обладаете «ценностью для других», а уже во-вторых — то, как вы можете увеличить эту ценность с помощью своих связей. Чтобы создать эффективную сеть контактов, необходимо четко определить свое профессиональное направление, повышать свои комплексные качества в соответствии с ним, формировать собственную ключевую конкурентоспособность и стать ценным специалистом.

Если вы не можете предложить ценность, а вместо этого целыми днями прилипаете к влиятельным людям, то такой подход, ставящий на первое место не то, что важно, а на второе — то, что второстепенно, не позволит вам построить эффективные связи. Некоторые люди всегда подчеркивают роль «благодетеля». Я верю, что у каждого есть свой «благодетель», но этот «благодетель» редко появляется рядом с вами, как ангел, без каких-либо условий. Хотя в нашей жизни бывают и дружеские отношения, не предполагающие взаимной выгоды, в профессиональной среде именно интересы и ценность определяют, смогут ли два человека стать друзьями.

У большинства людей за всю жизнь появляется около 200 друзей. Среди них примерно 80 % — это поверхностные знакомые: они вам ничем не помогают и не оказывают положительного влияния. Только 20 % друзей оказывают на вас по-

положительное влияние, и из них лишь 5 % действительно помогают вам. Ключ к эффективному управлению сетью контактов заключается в том, чтобы правильно управлять этими 5 % друзей.

Энергия человека ограничена, и вам трудно проявлять одинаковое внимание ко всем своим друзьям. Поэтому первый шаг в управлении кругом общения — это классификация друзей: кому из них вы можете доверять? Кто из них может вам помочь? К кому из них нужно относиться с особым вниманием? Оценка вашей сети межличностных отношений зачастую является первым шагом к эффективному управлению кругом общения.

Ключ к тому, чтобы ваши связи приносили пользу, заключается в постановке собственных целей. Человек без целей будет использован тем, у кого они есть. В этом обществе 90 % людей не имеют жизненных целей, причём среди них есть даже очень талантливые люди, которые не знают, чего они хотят, и не знают, как к этому стремиться. Только 10 % людей имеют жизненные цели: они знают, зачем пришли в этот мир, имеют чёткое представление о себе и других, и неуклонно стремятся к своим целям.

Как только у вас появятся собственные цели, вы определите направление своего профессионального развития, поймёте, как повысить свой комплексный уровень во всех аспектах, сформируете свою ключевую конкурентоспособность и станете ценным человеком. Когда у вас появится «ценность,

которую можно использовать», ваши друзья постепенно разделится на категории, и некоторые из них превратятся в ваших деловых партнёров, с которыми вы сможете совместно реализовывать проекты.

Председатель совета директоров компании «Zero Point Research» Юань Юэ, помимо основной деятельности, является ведущим программы «Мозговой штурм» на телеканале «First Financial». У него очень обширный круг общения: он часто выступает с лекциями в вузах и пишет статьи для СМИ. Все это не принесло ему большого богатства, но благодаря различным социальным мероприятиям он создал высококачественную сеть контактов и сформировал свой личный бренд. Он сознательно стремится сделать свой круг общения более разнообразным, повышая качество своих связей.

«Личный бренд» превращается в «социальный капитал», а превратить «социальный капитал» в богатство — дело относительно простое. Сам Юань Юэ является известной личностью, а также председателем совета директоров компании «Zero Point Research»; он стал лучшим представителем своей компании, и благодаря доверию к его личности компания «Zero Point Research» получает определенные преимущества при ведении бизнеса. Кроме того, некоторые компании, привлеченные его репутацией, приглашают его в качестве основного докладчика и ведущего на различные форумы — все это является воплощением «социального капитала» в денежную форму.

Для человека, умеющего поддерживать обширные связи, «быть использованным» — дело неизбежное. Однако если человек заранее четко определяет правила и заботится о защите своих интересов, то быть использованным не является чем-то особенно неприятным. Ведь «быть использованным» порой является необходимым путем для расширения круга знакомств, а предоставление своей «ценности для использования» позволяет большему количеству людей осознать вашу ценность, что зачастую открывает перед вами новые возможности.

В этом и заключается секрет повышения ценности своей сети контактов. Не спешите заводить слишком много знакомств и не торопитесь обмениваться визитными карточками на различных вечеринках и форумах — все это не принесет большого пользы для расширения вашей сети контактов. Сначала сосредоточьтесь на самосовершенствовании, повысьте свою «ценность как ресурса», а уже потом выборочно знакомьтесь с теми, кто представляет для вас ценность, чтобы обмениваться взаимной пользой.

Золотое правило № 3

«Контакты — это банк, в котором хранится ваше богатство»

Открыв счет в банке, вы можете откладывать свободные средства на черный день. Чем больше вы вкладываете, тем богаче становитесь. Поддержание связей с людьми и расширение круга знакомств похоже на вклады в банк: чем боль-

ше вы вкладываете и чем дольше храните эти вклады, тем больше дивидендов вы получите. В отличие от сбережений в банке, создание «сберегательной книжки» связей — это открытие «счета» в сердцах друзей или клиентов, куда вы вкладываете искреннюю заботу и услуги, превосходящие ожидания, чтобы поддерживать отношения. Чем больше добрых дел вы вкладываете в свою «сберегательную книжку» связей, тем крепче становятся ваши отношения с друзьями.

То, что позволяет вашим сбережениям в «сберегательной книжке» постоянно расти, — это вежливость, честность, доброта и надежность. Чем больше добрых дел вы вкладываете в свою «сберегательную книжку», тем больше доверия вы вызываете у окружающих, что в нужный момент может сыграть весьма важную роль и даже помочь исправить ситуацию, если вы допустили ошибку. При наличии доверия даже неловкость в выражении мыслей не приведет к обиде собеседника, поскольку он не будет неправильно истолковывать ваши намерения. Таким образом, доверие способствует непринужденному, прямому и эффективному общению. Напротив, грубость, пренебрежение, давление и недобросовестность снижают баланс «счета отношений» и в конечном итоге могут привести к его овердрафту, что создаст проблемы с вашими связями.

Чем больше вы стремитесь поддерживать долгосрочные отношения, тем больше вам нужно постоянно пополнять свой «счёт доверия». Поскольку у обеих сторон есть опреде-

ленные ожидания, первоначальное доверие может легко иссякнуть. Бывало ли у вас такое: случайно встретив старого одноклассника, даже если вы не виделись много лет, вы сразу же восстанавливаете прежнюю дружбу, не чувствуя никакой отчужденности? Это происходит потому, что накопленные в прошлом эмоциональные связи по-прежнему существуют. Но в отношениях с людьми, с которыми вы часто общаетесь, необходимо постоянно вкладывать усилия, иначе внезапный «овердрафт» застанет вас врасплох.

Если вы хотите, чтобы «сбережения» в вашем «счете» человеческих отношений постоянно приумножались, вам необходимо соблюдать следующие принципы:

Во-первых, держите слово. Соблюдение обещаний — это значительный доход, а нарушение обещаний — огромные расходы, цена которых зачастую превышает цену любой другой ошибки.

Во-вторых, будьте искренними и честными. Не обсуждать недостатки других за их спиной — лучшее проявление искренности и честности. Сохраняя уважение к людям даже в их отсутствие, вы сможете завоевать их доверие.

В то же время нужно понимать других. Понимание других — основа всех отношений. Чтобы тебя поняли, сначала нужно понять других. В общении с людьми следует уделять внимание мелочам. Некоторые, казалось бы, незначительные мелочи, такие как пренебрежение правилами веж-

ливости или непреднамеренное невыполнение обещаний, на самом деле больше всего истощают «сбережения» на счете отношений. В сети контактов именно эти мелочи имеют наибольшее значение.

Как и в случае с банковскими сбережениями, недостаточно просто открыть счет и положить на него деньги — необходимо также поддерживать и грамотно управлять своим «счетом человеческих отношений», чтобы он в полной мере играл свою роль, не допускать его перерасхода и обеспечить постоянный рост «запаса добрых отношений» на этом счете.

Оказав кому-то услугу, вы создаете у этого человека перед вами долг благодарности — это естественная человеческая реакция. Таким образом, вы пополняете свой «счет» взаимоотношений. Возможно, кому-то покажется, что такой обмен напоминает купчую сделку: я даю вам деньги, а вы обязаны предоставить мне товар. На самом деле это не совсем так. Возвращение долга благодарности — это не равноценная сделка в торговом зале, где деньги и товар расплачиваются, и дело между сторонами считается законченным; это было бы слишком бесчувственно. Возвращение долга благодарности, как правило, трудно назвать равноценным, иначе дружба превратится в сделку, и вам обоим будет неловко. Чтобы получить значительные дивиденды из «банка благодарности», нужно научиться не преувеличивать и не афишировать свои поступки. Один молодой человек помог другу решить проблему с ипотечным кредитом. После этого каж-

дый раз, когда он встречался с этим другом, разговор неизбежно сводился к этой теме: он рассказывал одну-две мелкие подробности, чтобы продемонстрировать, насколько он способен, что ставило друга в неловкое положение, словно тот всегда оставался у него в долгу. Со временем друг стал бояться его: при встрече он уходил подальше, словно Ян Байлао, увидев Хуан Ширена, и, как должник, избегал общения с ним.

Оказав достаточно одолжений, он в итоге потерпел неудачу из-за проблем, возникших после этого. Это называется «потерять и жену, и войско». На самом деле, даже если ты не будешь об этом говорить, люди не забудут твою помощь, а чрезмерные разговоры об этом приносят только вред. Возможно, они поспешат отплатить тебе за одолжение, но после этого будут относиться к тебе с уважением, но держаться на расстоянии. Даже если ты очень способный, друзья всё равно обратятся к кому-то другому. Поэтому не стоит постоянно упоминать о оказанных услугах — это покажет, что ты мелочен. Оказав должную услугу и сохранив лицо, ты должен просто наслаждаться результатом, но ни в коем случае не преувеличивай, лучше не хвастаться своими заслугами, а можно даже и не признавать их. То, что ты не признаёшься, не означает, что друг не в курсе.

Как гласит пословица: «Небо знает, земля знает, ты знаешь, я знаю» — то есть, когда дело касается отношений между двумя людьми, достаточно того, что знаете вы, знаю я,

знает небо и знает земля; нет нужды вводить в курс дела третьего человека. Таким образом, вы помните мои заслуги, а я помню ваши, и мы оба знаем, как поступить в будущем. Люди, которые любят хвастаться, обычно обладают следующими чертами: либо они не держат язык за зубами, говорят не подумав, и слова вырываются у них подсознательно; либо они любят выставлять себя напоказ, демонстрируя свои способности перед другими друзьями. Хвастовство, помимо того, что заставит других сказать: «Этот человек очень способный», принесёт тебе только вред. Во-первых, ты обидишь друга, который попросил тебя об услуге: он посчитает, что ты принижаешь его перед всеми; во-вторых, ты вызовешь неприязнь у слушающих, и они подумают: «Какой же он друг! В будущем я не буду к нему обращаться за помощью, а то он, может быть, и сам об этом расскажет».

Держите язык за зубами. Дело уже в прошлом, делайте то, что нужно, и как нужно. Когда-нибудь настоящий друг обязательно отблагодарит вас. Если же он не намерен отплатить, то даже если вы будете повторять ему это сто раз в день, это не принесет никакой пользы.

Кроме того, не стоит легкомысленно тратить сбережения из «банка добрых отношений», ведь чем дольше они там лежат, тем больше приносят дивидендов. Не давайте собеседнику возможности забыть об этом — пусть он всегда держит это в сердце. Со временем это станет как выдержанное вино: чем дольше оно лежит, тем насыщеннее его вкус и тем долъ-

ше остается послевкусие.

Снимая «сбережения» из «счета добрых отношений», делайте это по мере необходимости и ни в коем случае не будьте алчными, чтобы у других не сложилось впечатление, что вы, имея право, не даете пощады и у вас огромный аппетит. Злонамеренное «перерасходование» добрых отношений приведет к убыткам на вашем «счете добрых отношений», что в итоге приведет к его закрытию и потере друзей. В сказке «Рыбак и золотая рыбка» старуха была именно таким жадным человеком. Рыбак поймал волшебную маленькую золотую рыбку и отпустил её. Золотая рыбка решила отблагодарить семью рыбака. Сначала старуха захотела хорошо питаться и жить в роскоши, затем — стать аристократкой, королевой, а потом — епископом, и в конце концов она даже захотела править миром и стать хозяйкой золотой рыбки. Золотая рыбка перестала обращать на неё внимание, и в конце концов счёт старухи в «банке связей» оказался в серьёзном минусе, и ей пришлось вернуться в свою лачугу.

В общении с людьми, когда у собеседника возникают трудности, вы должны, в меру своих возможностей, оказать ему особую помощь и поддержку, а он, в свою очередь, будет думать о том, как отплатить вам за новую услугу и увеличить проценты на вашем «счете добрых дел».

Доброта — это неиссякаемое богатство. Независимо от суммы и срока хранения, если однажды вы решите снять деньги, банк обязательно точно рассчитает для вас процен-

ты. Но с «счётом добрых отношений» всё по-другому: как бы вы ни снимали с него, он никогда не иссякнет, не говоря уже о «дивидендах».

Золотое правило № 4

«Сетевые связи — это источник денег»

Сетевые связи — это система взаимоотношений, сформированная благодаря межличностным контактам. На самом деле: сетевые связи — это пропуск человека к богатству и успеху. В Голливуде популярна поговорка: «Успех человека зависит не от того, что он знает, а от того, кого он знает». Под управлением сетевых связей понимается умение эффективно использовать и развивать сеть контактов, ведь сетевые связи, как и деньги, требуют управления, накопления и приумножения.

В зависимости от процесса формирования их можно разделить на: связи по крови, связи по месту проживания, связи по учебе, связи по работе, связи с клиентами, случайные связи и т. д.; в зависимости от роли — на связи в правительстве, связи в финансовой сфере, связи в отрасли, связи в сфере технологий, связи в сфере идей и знаний, связи в СМИ, связи с клиентами, связи с высшим руководством и т. д.; в зависимости от степени важности — на ресурсы связей «ядра», «близкого окружения» и «слабого резерва»; в зависимости от динамики изменений — на ресурсы связей «настоящего» и «будущего» и т. д.

Для построения сетей контактов необходимо найти и

сформировать свою ценность, а затем донести её до окружающих друзей и способствовать обмену информацией и ценностями — в этом заключается основная логика построения прочных отношений.

Создайте свою ценность. Прежде чем анализировать свои связи, спокойно спросите себя: «Полезен ли я другим? Какую ценность я могу предложить окружающим?» Не думайте только о взамен получаемом, не вкладывая ничего в отношения — если вас не используют, это означает, что у вас нет ценности. Чем полезнее вы будете, тем легче вам будет построить прочные связи.

Делитесь своей ценностью с другими. Обнаружив свою ценность, научитесь умело передавать её окружающим. Общайтесь с друзьями с открытым сердцем, умейте доносить до других свою «полезную ценность», тем самым создавая возможности для взаимодействия, углубляя взаимное понимание и доверие.

Передавайте другим ценность других людей, станьте узловым звеном в сети контактов. Вы очень ценны, и у вас много друзей, каждый из которых имеет свою ценность. Объединяйте их, помогайте им передавать друг другу больше ценности и интегрируйте свои ресурсы в сети контактов. Если вы являетесь лишь конечной точкой, принимающей или передающей информацию, то ценность, создаваемая вашими связями, будет ограниченной; однако, если вы станете узловым центром обмена информацией и ценностями, другие друзья

будут с большей готовностью общаться с вами, а вы сможете создавать больше возможностей, тем самым укрепляя и расширяя свою сеть контактов.

В «Законах сетевых отношений» есть такая фраза: «Хочешь узнать, сколько ты сегодня стоишь? Найди трех своих лучших друзей, и средний доход этих людей будет тем доходом, который ты должен получать». В процессе развития сетевых отношений необходимо руководствоваться следующими принципами:

Взаимная помощь: отношения между людьми всегда взаимны. Как гласит пословица, «подарив розу, на руке остается аромат» — именно в этом и заключается суть. Если мы хотим только получать, но не давать, то станем эгоистами, а эгоисты не могут иметь настоящих друзей. Проявляйте инициативу в оказании помощи другим и не отказывайтесь от помощи друзей: чем больше вы помогаете, тем ближе становитесь; чем больше стесняетесь, тем дальше отдаляетесь.

Взаимное доверие: китайский иероглиф «человек» состоит из двух черт, которые словно опираются друг на друга. Так и отношения становятся устойчивыми, когда люди поддерживают друг друга.

Делиться — это лучший способ развивать сеть контактов: чем больше вы делитесь, тем больше получаете. Если то, чем вы делитесь, полезно и помогает другим, они будут вам благодарны; ваша готовность делиться с другими свидетельствует о желании отдавать, и окружающие будут считать

вас честным и искренним человеком, с которым они захотят дружить. Когда вы готовы поделиться с друзьями своей мудростью и силой, вы расширяете свой круг знакомств.

Чтобы расширить круг знакомств, необходимо развивать уверенность в себе и коммуникативные навыки, научиться вовремя хвалить других и культивировать в себе чувство благодарности:

Уверенность в себе. Уверенный в себе человек чувствует себя свободно в любой ситуации, а тот, кто не уверен в себе, всегда боится отказа и поэтому не хочет проявлять инициативу в общении с людьми, не говоря уже о расширении круга знакомств. Поэтому, несмотря на то что многие возможности находятся прямо рядом с вами, мы часто просто позволяем им ускользнуть.

Коммуникативные навыки. Это способность понимать других, в том числе их потребности, стремления, способности и мотивацию, а также адекватно на них реагировать. В процессе общения уделяйте внимание выбору слов, интонации и использованию языка тела.

Умение хвалить других. Общаюсь с разными людьми, сначала занимайте скромную позицию, умейте замечать их достоинства и хвалить их, ведь самой глубокой движущей силой человеческой природы является стремление чувствовать свою значимость.

Благодарность. Независимо от того, с какой группой людей вы имеете дело, всегда сохраняйте в сердце благодар-

ность: благодарите того, кто вас обидел, потому что он закалил вашу волю; благодарите того, кто вас обманул, потому что он расширил ваш кругозор; благодарите того, кто вас бросил, потому что он научил вас самостоятельности; благодарите того, кто вас критиковал, потому что он помог вам расти; благодарите своих конкурентов, потому что они заставляют вас быть более трезвым; благодарите себя и тех, кого вы любите, потому что это ваш долг.

Одним словом, чтобы повысить свою конкурентоспособность, нам необходимо развивать сеть контактов, ведь накопление богатства вначале зависит от способностей, затем — от капитала, а на самом высоком уровне — от интеграции ресурсов и развития сетей контактов.

Золотое правило № 5

«Сетевые связи — это жизненная артерия»

Ваша судьба находится в руках ваших друзей. — Контакты — это жизненная артерия

Когда речь заходит о термине «контакты», у большинства людей в сознании возникает представление о его двойственности. С одной стороны, люди считают, что контакты — это «фракции» или «связи», то есть относятся к ним отрицательно и скептически. С другой стороны, люди также считают, что на пути к успеху контакты являются незаменимым и важным фактором. Одна из рекрутинговых компаний провела опрос среди 1000 работающих специалистов, результаты которого показали, что 50 % участников, упоминая свя-

зи, ассоциировали их с негативным образом. Однако 96 % участников ответили: «Чтобы добиться успеха в профессиональной жизни, связи просто необходимы». Иными словами, половина опрошенных демонстрирует двойственное отношение к «связям». Хотя в сознании они относятся к ним негативно, в реальной жизни считают их необходимыми. Такое их мышление невольно заставляет нас думать о тёмной стороне связей.

Однако, к счастью, чем моложе человек, тем более позитивно он относится к связям. Поскольку молодые люди в возрасте от двадцати с лишним лет ещё не занимают центральное место в обществе, они могут более глубоко ощутить необходимость связей. Но даже если не учитывать этот момент, нельзя отрицать, что образ связей в сознании людей постепенно улучшается. На самом деле 85 % успеха человека обусловлено его связями. То, что с первого взгляда кажется «случайным» посещением бога удачи, на самом деле в большинстве случаев является результатом усердной работы над своими связями. Люди с хорошими связями всегда выглядят так, будто они могут все и способны на все. А те успешные предприниматели и профессиональные лидеры, которых мы знаем, без исключения уделяют большое внимание развитию своих связей. Работать над своими успешными связями можно «с нуля» в любом возрасте!

На самом деле, такие суперспособности в общении, как у «величайшего продавца», не являются врождёнными. Обу-

чаясь с нуля, вы тоже сможете овладеть подобными навыками общения и стать более привлекательным. Более того, благодаря тренировкам с нуля вы сможете «получить божественную помощь» во всех сферах: при поиске работы, продажах, переговорах, выступлениях, даже при предложении руки и сердца. А то, чем вы раньше часто хвастались — «много знакомых» и т. п., — не обязательно является хорошей сетью контактов. Возможно, вам нужно разработать совершенно новый подход, чтобы завязать новые знакомства. Начав с нуля и вооружившись лишь несколькими правильными техниками, вы сможете быстро «наполнить» свою сеть контактов. А когда ваша сеть контактов будет повсюду, вы уже сделаете ключевой шаг на пути к успеху. В самом начале одного из крупных мероприятий известный мировой мастер по налаживанию связей среди китайцев задал всем присутствующим вопрос:

Как богатые люди зарабатывают деньги? Очень просто: инвестируют! Говоря об инвестициях, люди обычно в первую очередь думают об инвестициях в деньги, но есть один вид инвестиций, который не имеет большого отношения к деньгам, но при этом является самой мощной инвестицией в мире, а его эффект равен сумме всех других инвестиций. Это «инвестиции в связи»! Прежде всего, мы должны понимать: как социальные существа, в плане управления связями, по мнению учителя Чжоу, наших друзей можно разделить на три категории:

во-первых, душевные друзья: с ними можно говорить обо всём, не стесняясь ни в чём, особенно когда с вами происходит что-то неприятное или несчастное, или же когда вы испытываете радость и счастье — первым, о ком вы думаете, является ваш душевный друг;

во-вторых, друзья по интересам: в просторечии их называют «друзьями за столом», под этим подразумеваются люди с обычными дружескими отношениями, которые знакомы и понимают друг друга, часто общаются и имеют общие увлечения;

в-третьих, знакомые: это поверхностные знакомства, ограничивающиеся общими вежливостями и формальностями.

Старайтесь общаться с людьми, которые превосходят вас по всем параметрам — их способности, знания, должность, доход, статус и даже возраст могут быть выше ваших, — это принесет вам огромную пользу. По результатам некоторых исследований выяснилось, что после определенного периода работы ваш доход будет равен среднему доходу пяти ваших ближайших друзей. Например: у вас есть пять лучших друзей, их месячный доход составляет соответственно: 8000 юаней, 6000 юаней, 10 000 юаней, 4000 юаней и 12 000 юаней. В таком случае ваш месячный доход должен составить 8000 юаней.

Давайте рассмотрим ещё один интересный эксперимент: в двух лабораториях разместили, соответственно, оптими-

стичных и общительных людей и пессимистичных и одиноких людей, а затем с помощью ватных шариков, смоченных вирусом гриппа, нанесли его на кончики носа участников обеих групп и проследили за результатами эксперимента. Попробуйте угадать, в какой из групп заразилось больше людей? Результаты оказались поразительными — у одиноких людей заболевание протекало гораздо тяжелее. Насколько тяжелее? В 4 раза! Очень интересный эксперимент, не правда ли? Если у человека мало знакомых, мало друзей, он пессимистичен и одинок — даже микробы начинают его преследовать!

Поэтому я специально посмотрел определение в «Байду Энциклопедии»: «контакты» объясняются как «сеть взаимоотношений, сформированная посредством межличностных связей». Этот термин часто используется в политике или бизнесе, но на самом деле, независимо от сферы деятельности, каждый человек использует свои связи. В маркетинге, конечно, широкий круг знакомств облегчает работу, но даже если у вас есть 1000 визиток, это не значит, что все они являются «ресурсами связей», которые можно использовать. Имея ресурсы связей, невозможно обойтись без управления ими. Это «управление связями» — одновременно и принцип поведения, и навык общения. Использование навыков в общении может легко привести к «хитрости», но только с учетом этических и моральных факторов «хитрость» превращается в «тактичность».

Китайцы считают, что «дома полагаешься на родителей, а вне дома — на друзей», и то, насколько можно на них положиться, зависит от качества отношений. С другой стороны, китайцы стремятся во всём полагаться на собственные способности и не любят «завязывать связи». При этом они не осознают, что человек, лишенный способностей, не сможет добиться успеха, опираясь только на межличностные связи. Однако без хороших межличностных связей даже самый способный человек не сможет легко достичь успеха.

В Голливуде также популярна такая поговорка: «Успех человека зависит не от того, что ты знаешь (what you know), а от того, кого ты знаешь (who you know)». Подчеркнем: «Сетевые связи — это пропуск маркетолога к богатству и успеху!» Возьмём, к примеру, работу в сфере маркетинга: молодые люди, только что вышедшие в мир, резко погружаются в бизнес — их знакомые ограничиваются, в лучшем случае, однокурсниками или коллегами, и когда им нужна помощь, они часто попадают в затруднительное положение, не зная, к кому обратиться; даже опытные маркетологи, если не умеют налаживать и поддерживать связи, с трудом расширяют свой круг знакомств.

Возможно, это один крайний случай, но чтобы понять другую крайность в управлении связями, нам нужно ознакомиться с новым термином — «майке»! «Майке» специально обозначает группу людей, умеющих использовать и развивать свои связи (man-keep). «Man-keep» переводится как

«управление связями», и мы называем таких людей «манькепами». В тайваньском мире инвестиций в ценные бумаги Ян Яюй является одним из тех «манькепов», кто довел конкурентное преимущество связей до предела. Раньше он был заместителем генерального директора в «Unified Investment Consulting», но год назад ушел из бизнеса, чтобы работать финансовым консультантом для друзей и занимать должность директора в пяти электронных компаниях. По оценкам, его состояние должно составлять около 100 миллионов тайваньских долларов. Почему именно он, простой парень из деревни, приехавший на север из южной части Тайваня, чтобы добиться успеха, смог так быстро накопить состояние? «Иногда один телефонный звонок стоит десяти аналитических отчетов». — говорит Ян Яюй. — «Моя сеть контактов охватывает самые разные сферы, насчитывает тысячи, даже десятки тысяч связей — их просто не сосчитать». Итак, преподаватель Чжоу Хаодун, опираясь на собственный практический опыт, делится с нашими читателями, занимающимися управлением связями, следующими 15 небольшими советами по управлению контактами, в надежде, что они помогут вам расширить и углубить свою сеть связей:

1. В разговорах затрагивайте темы, имеющие долгосрочную перспективу.
2. Общайтесь с людьми, которые на данный момент кажутся бесполезными.
3. Не давайте людям обещаний наобум.

4. Знакомьтесь с людьми и изучайте области, которые вам незнакомы или не нравятся.

5. Связывайтесь со старыми друзьями, когда у вас есть свободное время.

6. Делайте то, что не требует больших затрат, но показывает, что вы заботитесь о других.

7. Организуйте встречи, чтобы расширить круг общения.

8. Следите за тем, какое первое впечатление вы производите на окружающих.

9. Обязательно пользуйтесь визитными карточками.

10. Участвуйте в благотворительных акциях вместе с друзьями.

11. Создайте собственную базу данных контактов.

12. Поддерживайте связи, не теряйте контакты.

13. Умейте использовать поддержку окружающих.

14. Если вы интроверт, чаще пользуйтесь интернетом.

15. Станьте лучшей версией себя, чтобы привлекать людей.

И последний совет, который не является техническим приемом: развитие технологий сделало межличностные связи разнообразными и сложными. У некоторых в списке друзей в MSN сотни людей, а у тех, кто еще более успешен, — у владельцев интернет-магазинов — даже сотни и тысячи постоянных клиентов. В некотором смысле участницы шоу «Супердевушка» также собрали вокруг себя десятки тысяч знакомых, и только количество отправленных им SMS-сооб-

щений превысило 10 миллионов. Имея такие связи, трудно не добиться успеха!

Золотое правило № 6

«Завоевать связи — великая мудрость на всю жизнь»

В настоящее время слово «контакты» используется всё чаще.

Использование образа «пульса» для описания межличностных отношений подчёркивает, что связи между людьми живут и развиваются только при постоянном взаимодействии.

Сетевые связи — это не деньги, а своего рода нематериальный актив, потенциальное богатство и мечта. В социальной жизни, где межличностные отношения превращаются в ресурс, все больше людей признают практическую ценность поговорки «Чем больше друзей, тем больше возможностей». Без преувеличения можно сказать: если вы в правильном кругу, дело обязательно удастся!

Важность связей общеизвестна и не подлежит сомнению. Однако связи не то же самое, что друзья. Друзей можно найти повсюду, а вот настоящих друзей — лишь единицы. В момент, когда человек больше всего нуждается в помощи, он обязательно вспомнит о своих друзьях. Таких друзей в жизни бывает не много. Обычно вы не поддерживаете с ними тесных отношений, а когда встречаетесь и разговариваете, то обмениваетесь самыми простыми бытовыми фразами, но между строк чувствуется душевность и взаимопонимание.

Мое отношение к друзьям — это не стремление прилепиться к влиятельным людям; расширение круга знакомств — не подлаживание под власть имущих; укрепление связей — не излишняя напыщенность. Друзья — это, по сути, наше зеркало: когда есть время, посмотри в него — будь то любовь или ненависть, всё это происходит потому, что мы слишком похожи.

Небеса решают, кто будет твоим родственником, но, к счастью, в выборе друзей тебе оставлено право выбора. Пока ты молод, вложи немного искренних чувств в завязывание дружбы; когда состаришься, даже если останется лишь один-два старых друга, они всегда будут утешать тебя.

Холод Тепло Сам Знаешь

Расставание или развод — какова бы ни была причина, развод, в конце концов, не входит в тройку главных радостей жизни. Если рассматривать брак как игру, в ней никто не выйдет победителем. В этом противостоянии все вытаскивают острые мечи, а чувства прячут глубоко в душе.

Брак подобен монете: на лицевой стороне — счастье и тепло, сладкие, как засахаренные фрукты, а на оборотной — однообразие и скука, даже горькие, как желтый логан. Как правило, как бы ни начинался брак, в конце он всегда имеет один и тот же вкус: в нём сосуществуют и кислое, и сладкое, соленое и пресное.

Большинство супружеских пар, живущих «на хлебе и воде», ведут скромную и спокойную жизнь. Двое людей созда-

ют семью, и эти двое — целый мир. Им нужны взаимное душевное утешение, эмоциональное понимание, забота в быту и питании; им нужна готовность встать на защиту в трудную минуту, верность и надежность перед лицом искушений...

Древние использовали выражение «радость рыбы и воды», чтобы описать безграничную гармонию между супругами. Счастливы вы или нет — это как рыба, пьющая воду: только она сама знает, холодна вода или теплая. Если вода уже мутная и на грани иссякания, то лучше — забыть друг о друге и разойтись по своим путям. Продолжать с улыбкой и слезами на глазах поддерживать видимое благополучие или, поплавав, с улыбкой встретить будущее — это выбор каждого.

Те, кто прошел через это, говорят: когда у тебя есть выбор, делай правильный выбор; когда у тебя нет выбора, старайся сохранить отношения; а когда ты измотан и бессилён, пожалуйста, решишь на чистый разрыв.

И не ради чего-то другого, а просто потому, что жизнь коротка и не допускает слишком много выборов.

Бездельник

Есть такая поговорка, описывающая идеальный образ жизни: много денег, мало дел, близко от дома; высокая должность, большая власть, небольшая ответственность; спать до естественного пробуждения, получать деньги до тех пор, пока руки не затекают. Очевидно, что почти никому не удаётся быть настолько счастливым.

Сегодня, встречаясь, люди обычно приветствуют друг друга словами: «Ты в последнее время занят?» «Да, очень занят». Чем же занят? «Э-э, просто сучусь».

Заняты учебой, карьерой, семьёй, самосовершенствованием. Содержание этой занятости различно, формы разные, цели тоже разные. По-настоящему занятые люди умны, те, кто суетливо суетится, — угрюмы, а те, кто притворяется занятым, — беспомощны.

Есть одна широко известная история: на пляже один богач увидел рыбака, лежащего и загорающего, и сказал ему: «Такая прекрасная погода, почему бы не половить рыбу?» Рыбак ответил: «Зачем мне столько рыбы?» Богач сказал: «Чтобы продать и заработать деньги». Рыбак в свою очередь спросил: «А зачем тебе столько денег?» Богач ответил: «С деньгами можно, как я, приехать на этот прекрасный пляж в отпуск и лежать здесь, греясь на солнце». Рыбак спросил в ответ: «Разве я сейчас не лежу на пляже и не греюсь на солнце?»

Стремление к досугу и умение наслаждаться им — это и душевное состояние, и своего рода капитал. Солнце справедливо ко всем: если хочешь позагорать, то и богач, и бедняк могут наслаждаться его лучами вволю. Пойдешь ли ты загорать или нет — зависит от твоего настроения, а как долго сможешь — от твоего богатства.

Настоящая смелость позволить себе безделье — это и мужество, и способность с высоты птичьего полёта смотреть на

мир. В мире существует не один миллион пейзажей, но трудно найти даже двух людей, которые могли бы спокойно наслаждаться ими.

Возможно, в эти суматошные времена, отказавшись от мелкой выгоды и пустой славы, можно на мгновение стать человеком, находящимся в покое, и обрести минуту тишины и покоя.

Трудолюбие

На самом деле, умение терпеть лишения и быть трудолюбивым — это чрезвычайно ценная концепция развития. В наши дни переосмысление понятия «терпеть лишения и быть трудолюбивым» не только не устарело, но и обрело более глубокий смысл; оно должно стать философией жизни, укорененной как в личности, так и в обществе.

Есть большие страдания и маленькие. Большие страдания — словно гора Тайшань, давящая сверху, — пробуждают жизненную силу; маленькие страдания, какими бы незначительными они ни были, пронизывают всю жизнь, не будучи ни слишком легкими, ни слишком тяжелыми. Большие страдания показывают способности человека, а маленькие тоже могут повлиять на его поступки. Переносить большие страдания, не жалуясь, вызывает восхищение; переживать маленькие страдания, не признавая поражения, укрепляет дух.

Даже если большое страдание давит с небес, нужно научиться воспринимать его с легкостью; пусть же малое страдание будет каким угодно незначительным, нужно научить-

ся терпеть и выдерживать. В глазах посредственных людей неудачи всегда являются камнем преткновения на пути к успеху, тогда как проницательный взгляд гения способен обнаружить в них еще один луч надежды.

В жизни людей бывают радости и печали, встречи и расставания; у луны бывают фазы — от новолуния до полнолуния. Тот, кто спокойно смотрит на все страдания мира и с радостью принимает испытания, — непременно сильный человек.

«После страданий наступает счастье» — вот суть взгляда на страдания и радости; поняв источник счастья, можно осознать и пользу от страданий.

Так называемое «страдание» означает: «Как бы ни было тяжело, у всего есть конец».

Успокоиться

Недавно появился новый термин: «агрессивные водители». Под «агрессивными водителями» понимаются люди, которые в обычной жизни ведут себя вежливо и сдержанно, но, сев за руль, словно воплощают в себе Ли Куя. При малейшей пробке они становятся нервными и беспокойными, при следующей — их охватывает ярость, а при полной пробке — они впадают в неистовство. Некоторые водители с самоиронией говорят: «Когда не за рулем, я цивилизованный человек, а за рулем превращаюсь в «варвара».

Современные люди всё хуже и хуже сдерживают свой гнев, поэтому душевное равновесие становится особенно ценным.

Если разобрать китайский иероглиф, обозначающий «гнев», его состав традиционно связывают с образами подчинения и сердца. Этот образ можно понимать как напоминание: неконтролируемый гнев легко превращает человека в заложника собственных эмоций.

Жизнь устроена именно так: нельзя быть ни слишком вялым, ни слишком суетливым; умение сохранять равновесие — это мерило для того, как жить и действовать в этом мире. На жизненном пути бывают и широкие проселочные дороги, и извилистые тропинки. Проходя этот путь, мы то изнуряем себя размышлениями, то прогуливаемся беззаботно, то попадаем в тупик, то выходим из него. Только живя в настоящем и принимая всё так, как есть, можно не поддаваться жадности в благоприятных обстоятельствах и не гневаться в неблагоприятных.

Спокойный человек всю жизнь похож на чающего: чай не кипит, а сердце остаётся безмятежным. Делай всё, что в твоих силах, следуй естественному ходу вещей, выполняй ежедневные дела и наслаждайся радостью от каждого выполненного дела; при этом сохраняй достаточно сил, чтобы выдержать неудачи и страдания, когда они придут.

Гнев — это наказание себя за чужие ошибки; беспокойство — это мучение себя за собственные промахи; тревога — это пугание себя мнимыми рисками. Отбросив всё это, станет гораздо легче.

Нельзя не восхищаться мудростью древних: ещё тысячу

лет назад появились пословицы «У старика из Сея пропала лошадь — кто знает, не к счастью ли это?» и «Что потеряно на востоке, то найдётся на западе». Не радуйся обретению. Не плачь о потере. Хотя и говорят, что «в жизни девять из десяти вещей не идут так, как хотелось бы», живи немного легче, отпусти некоторых людей и некоторые дела — и тем самым отпустишь самого себя.

Уметь принимать поражение

В разговорной речи иногда используют заимствованное выражение со значением «держат ситуацию под контролем». Здесь важнее не сама формула, а способность сохранять самообладание и не позволять эмоциям управлять поведением.

В жизни всегда встречаются многочисленные поводы для беспокойства. Невозможно учесть всё до мелочей, невозможно быть идеальным во всех отношениях, и нелегко оставаться верным себе и контролировать свои эмоции. Учебные экзамены, повышение по службе, поступление детей в учебные заведения, здоровье близких... В каком из этих случаев не приходится стиснуть зубы и пройти через это? В этих больших и малых делах действительно невозможно обойтись без «сохранять самообладание».

На жизненном пути мы все мчимся вперед, то обгоняя кого-то, то сами оставаясь позади. В конкурентной борьбе юмор и оптимистичный настрой гораздо ценнее, чем места в рейтинге и призы.

Не бойтесь проигрыша — всё ещё впереди. Человек должен хотя бы раз пережить разбитое сердце, потерпеть неудачу в карьере и ошибиться в выборе, чтобы по-настоящему повзрослеть. Не стоит возлагать чрезмерных надежд на мир, общество и других людей. Поймите, что справедливость может задержаться, что объективность всегда относительна, а идеальной реальности не существует... Обладая таким хладнокровным отношением, сталкиваясь с несправедливостью, недопониманием или обидами, вы не будете огорчаться, не будете винить небо и других, и тем более не будете погружаться в самобичевание.

Иди своим путём, смотри на свои пейзажи: не возгордись, если другие не преуспевают, и не теряй духа, если другие превосходят тебя. Можно завидовать тем, у кого всё идёт гладко, но нельзя превозносить их; можно сочувствовать неудачникам, но нельзя презирать их. Только тот, кто когда-то проиграл, способен проявить неожиданную для тебя глубину и широту духа.

«держат ситуацию под контролем» — это не просто модное слово, а целое убеждение, принцип: возможно, ты не обладаешь яркой внешностью или выдающимся умом, но если сможешь прочувствовать всю суть принципа «держат ситуацию под контролем во всём», ничто не сможет остановить тебя.

Научиться любить

«Неспособность любить» — это интернет-термин. Изна-

начально это слово появилось в сфере любовных отношений и обозначало, что по разным причинам представления молодёжи о любви становятся всё более хрупкими, что приводит к появлению таких явлений, как боязнь любить, нежелание любить, непонимание любви и неумение любить.

Однако в настоящее время во многих сферах жизни незаметно распространяется печальная душевная болезнь — неспособность любить.

Каждый человек обладает способностью любить, просто некогда беззаветная преданность в конце концов не выдерживает испытания временем.

Сейчас многие готовы говорить о «добром отношении», проявляя традиционную для китайцев терпимость и великодушие по отношению к родным, друзьям и даже к каждой травинке и каждому дереву. Милосердие человека проявляется не тогда, когда он стоит на вершине, а тогда, когда он ничтожен и его слово не имеет веса; уважение между влюбленными проявляется не в минуты досуга, а тогда, когда их мнения расходятся; любовь между супругами проявляется не под луной и среди цветов, а тогда, когда над ними нависает беда.

В жизни постоянно происходят приобретения и потери. Видимое и невидимое, запомненное и забытое — ничто из этого не выдерживает испытания тремя вещами: расстоянием, временем и семейными узами.

Жизнь недлинна, будьте добрее к тем, кто рядом, ведь в

следующей жизни вы не обязательно встретитесь.

Человек уходит — чай остывает

Есть поговорка «Человек уходит — чай остывает», которой описывают холодность человеческих отношений и бездушие мира.

Фраза «человек уходит — чай остывает» взята из пекинского оперного спектакля «Шацзябань»; это выражение придумал сам известный писатель Ван Цзэнци: «Встречаемся — улыбаемся, а потом не задумываемся; человек уходит — чай остывает, какая тут разница — тщательно или не тщательно?» Эти слова из песни Ацинсао отражают всю теплоту и холодность человеческих отношений.

Пока человек рядом — есть и человеческие отношения; как только он уходит, чай остывает — так было всегда. Если вдуматься, выражение «человек уходит — чай остывает» — это ещё довольно мягкая формулировка. На самом деле, как только человек уходит, чая уже нет, даже чашку уносят. Помыв её, её берут в руки другие.

Сообщается, что бывшая премьер-министр Великобритании леди Тэтчер, некогда будоражившая умы, на свой день рождения получила всего четыре поздравительные открытки и несколько предметов повседневной одежды, а после ухода с Даунинг-стрит её счёт оказался в серьёзном минусе. Её сын и дочь — простые люди, не обладающие ни властью, ни влиянием. Несмотря на то что она была премьер-министром страны, её муж не пользовался почестями, а дети не

были уважаемы.

Чай всегда остывает. То, что мы сделали, люди, которых мы встретили, все радости и печали — всё это станет прошлым.

Каждый этап жизни подобен пребыванию в воде разной температуры. Теплая вода, конечно, комфортна, но без боли и колебаний, которые сопровождают заваривание, не будет и того чистого, насыщенного аромата, который распространяется вместе с паром кипящей воды.

С течением времени, пережив холод и тепло, мы, как чайные листья после трёх завариваний, постепенно оседаем на дне чашки. Неважно, «холодный чай или горячий» — аромат чая всегда останется в сердце.

Часто поговорка «человек ушел — чай остыл» — не что иное, как прозрение. Когда-то кто-то заварил для тебя чашку горячего чая, но мы всегда говорили: «Впереди ещё много времени», — и откладывали её в сторону. И когда, вернувшись к чайнику среди цветов, мы думали, что он по-прежнему горяч и ароматный, не подозревали, что за мгновение, пока мы отвлеклись, уже наступило «человек ушел — чай остыл».

Кто бы то ни был, если не выдерживает перемен в человеческих отношениях, взлетов и падений, вряд ли сможет ощутить насыщенный аромат жизни.

Чашка чая — это жизнь человека. В чае столько историй; аромат чая так насыщен. Его нужно медленно смако-

вать, медленно постигать.

Однако чашку чая под названием «чувства» нужно пить, пока она горячая.

Видишь ты меня или нет, я всё равно здесь, ни в печали, ни в радости; вспоминаешь ты обо мне или нет — любовь всегда там, ни приходит, ни уходит; любишь ты меня или нет — любовь остаётся там, не прибавляясь и не убавляясь; идёшь ты со мной или нет — моя рука всегда в твоей, не отпуская и не бросая;

Один раз сердце затрепетало — любовь на всю жизнь.

Когда ты говоришь, что тебе плохо, мне больно, так больно, что я не знаю, как тебя утешить, Когда ты говоришь, что пьян, мне больно, так больно, что я теряю самообладание, и мысли сбиваются с толку. Мои слова слишком бледны, но сердце болит от каждого твоего слова. Слишком много невозможностей, слишком много несостоявшихся надежд — хочется уйти, уйти от тебя, от того, что причиняет мне боль. Но переключить свои чувства на кого-то другого слишком сложно — я так поглощена своей болью, что забываю об уходе, раз за разом я привыкла — привыкла к тебе, привыкла к тому, что всё, что с тобой связано, причиняет мне боль.

«Первоначальная экосистема»

«Первобытная экосистема» — новый культурный термин, широко распространившийся в различных средствах массовой информации.

В опросе, проведённом среди 300 офисных работников,

более 60 % респондентов на вопрос «Чью жизнь из перечисленных ниже персонажей ты больше всего хотел бы прожить?» выбрали «Рубинсона». При этом другие варианты ответа — «Тао Юаньмин» и «Ду Лала» — также получили значительную поддержку.

Независимо от выбора, все эти варианты отражают стремление людей к жизни в первозданной природе. Люди завидуют Рубинсону за его умение находить радость в простых вещах, Тао Юаньмину — за его спокойствие и непринужденность, а Ду Лала — за то, что она остаётся верной себе.

В этом мире, если жить слишком увлечённо, неизбежно придётся испытать страдания; если слишком привязываться к чувствам, неизбежно получишь раны; если слишком стремиться к совершенству, возможно, останется ещё больше сожалений.

Говорят: «В одном цветке — целый мир, в одном листе — просветление». Если только ты этого захочешь, в твоём сердце сможет раскинуться бескрайняя природная степь, где душа может свободно парить. На самом деле многие жизненные заботы возникают лишь из-за чрезмерного стремления к роскоши и блеску, из-за намеренного поиска так называемого «вкуса и стиля» — мы сами плетем себе кокон и сами же за это расплачиваемся. А простой выбор, напротив, возвращает жизнь к её истинной сущности.

Будь то роскошная жизнь или скромная пища, только спокойно принимая уходящие годы, понимая, как всё меняется,

смотря на всё с легкостью и без привязанностей, можно ясно видеть и уметь отпустить.

Чтобы стать счастливым и подлинным человеком, нужно работать над собой — это не просто состояние ума и настроение, когда сидишь лицом к морю, кормишь лошадей и рубишь дрова. Если в молодости не прошло «период нежного тофу», не стоит надеяться, что в старости ты не превратишься в «бессмертного».

Цени судьбу

Говорят, что День одиночек берет свое начало от того дня 900 лет назад, когда «одиночки были повсюду» — 11 ноября 1111 года. А в этом году, поскольку в этот день, рождающий множество фантазий, многие добродетельные люди и идеалисты полны надежд, мечтая встретить любовь и таким образом «избавиться от одиночества».

Поиск спутника жизни — дело серьёзное. Всё зависит от судьбы. Поискав в Baidu, я обнаружил, что определений понятия «судьба» действительно не так много. Одно из объяснений очень интересно: всё, что невозможно объяснить, называется судьбой. Кажется, что это натянутое утверждение, но в нём есть доля правды.

Чжан Айлин очень прекрасно описала «судьбу»: среди миллионов людей, на протяжении миллионов лет, ни рано, ни поздно, вы просто встречаетесь, а потом тихо говорите: «Привет, ты тоже здесь!»

В этом мире можно добиться многого, но только судьбу

трудно обрести. Сколько людей упустили лучший шанс, проходя мимо друг друга? А сколько людей, сделав правильный выбор, оказались в неподходящее время и в неподходящем месте? Сколько встреч, независимо от того, длились они долго или нет, заканчиваются тем, что, развернувшись, люди забывают друг о друге.

Останется ли судьба или уйдет — решается в мгновение ока. Двое людей, проживших вместе долгое время, становятся как левая и правая руки: даже если они больше не любят друг друга, они все равно решают остаться вместе, потому что отказаться от стольких лет совместной жизни требует огромного мужества.

Возможно, в жизни появится человек, которого ты полюбишь, но в конечном итоге он останется лишь прохожим, а ты всё равно будешь идти дальше, держась за свою левую или правую руку.

В мире двоих есть и горе, и радость. Внимательно вслушайтесь: «Взять тебя за руку и дожить с тобой до старости» — сначала это была клятва, а потом стало привычкой...

Звук кошелька

Любовь к деньгам никогда не была чем-то плохим. Те, кто не говорит о деньгах при каждом удобном случае, возможно, в душе любят их сильнее всех; а те, кто кажутся высоконравственными, возможно, любят деньги еще больше из-за тщеславия. Это тщеславие заключается в том, что им даже не нужно по-настоящему наслаждаться реальными удоволь-

ствиями и радостями, которые приносят деньги — достаточно просто потрясти кошелек, и они уже в восторге.

Говорят, что молодые девушки делятся на два типа: одни очень практичны — если мне дают деньги на расходы, это и есть настоящая любовь, неважно, кто ты — король хао-лан-бао или принц лапши «Янчунь»: перед деньгами любовь равна для всех; а вторые — особенно тщеславные: их герой обязательно должен приехать на «БМВ», с титулом председателя блестящей публичной компании или топ-миллиардера; они не обязательно дадут тебе денег, потому что считают это осквернением отношений, они не похожи на «принца лапши Янчунь» с его ящиком, набитым крупными купюрами и мелочью; они — просто огромный, плотно завязанный мешок с деньгами, который, если его встряхнуть, зазвенит, поэтому разница между этими двумя типами девушек заключается в том, что одни, тратя деньги мужчины, чувствуют теплоту этого мира, а другие, услышав звон мешка с деньгами, испытывают гордость и самоудовлетворение — словно, покорив мужчину, они покорили весь мир, забывая при этом, что на самом деле эти две вещи вовсе не одно и то же.

Поэтому все в глубине души считают вторых более глупыми. Позже я обнаружил, что такая практика — потряхивать кошельком, чтобы другие слышали его звон — не обязательно происходит только в отношениях между мужчинами и женщинами.

Всё на свете сводится к четырём иероглифам: «вино, жен-

щины, богатство и власть». Звёздные актрисы, публикующие свои откровенные фото, тоже просто показывают вам этот «звук» — зачем же вы так увлекаетесь этим? Очень известные эксперты и профессора, которые начинают давать платные лекции и участвовать в развлекательных шоу, тоже используют «кошелек» своей славы, чтобы показать другим этот «звук» — и это явление не обязательно ограничивается отношениями между мужчинами и женщинами.

Сейчас в моде «потряхивание мешком с деньгами» со стороны общественных интеллектуалов: они просто дают вам услышать этот звук, рассказывая, каким было Китайское Республиканское государство, какими являются Соединённые Штаты, каким должно быть идеальное государство... Вы смотрите на реальность и сразу же начинаете испытывать недовольство. Но это по-прежнему не решает ни одной проблемы. И вот в этот момент суровая тетя из жилого комитета, не боящаяся ссориться с управляющей компанией, сразу становится симпатичной — она словно «королева хао-лан-бао», которая разорвалась на покупках до банкротства!

Хватит

«Если тебя что-то не устраивает, скажи, чтобы всем стало веселее», «Видя, что тебе плохо, я тоже успокаиваюсь» — подобные «холодные» шутки, возможно, смогут тебя немного развеселить. Подумай: счастье действительно строится на чужом страдании.

Счастье — это степень сравнения, его можно почувство-

вать только на фоне чего-то другого. В одном народном стишке говорится: «Другие ездят на «БМВ», а я один езжу на велосипеде; оглянувшись на тех, кто тянет тележку, я вдруг почувствовал себя лучше». Старики любят говорить: «Сверху не дотягиваешь, снизу превосходишь». В нашей традиционной культуре с древних времён существуют поговорки «Довольный — счастлив» или «Перебор — то же, что недостаток».

Понятие «достаточно» нам не чуждо. Карикатурист Чжу Дэ в шутку говорит: мы живём в эпоху «одного недостаточно». Одного мобильного телефона недостаточно, одной зарплаты недостаточно, одного любовника недостаточно, одной машины недостаточно, одного дома недостаточно... Мы предъявляем чрезмерные требования к внешнему миру и чрезмерно эксплуатируем себя каждый день.

Один молодой человек жил в больших мучениях, постоянно чувствуя, что жизнь даёт ему слишком мало, а его желания так и остаются неудовлетворёнными. Однажды он пошёл навестить высокого монаха. Увидев, что молодой человек хочет пить, монах принёс ему стакан воды.

Когда молодой человек выпил, высокий монах спросил: «Эта чашка воды утолила твою жажду?» «Да, утолила», — ответил молодой человек.

Высокопочтенный монах указал на пруд перед дверью и спросил: «По сравнению с этим прудом, мало ли этой чашки воды?» «Конечно, мало», — ответил молодой человек. «Од-

на маленькая чашка воды может утолить твою жажду, а вот этот огромный пруд не способен утолить засуху во всем мире».

Молодой человек внезапно прозрел. Для жизни достаточно всего лишь чашки воды — она может утолить жажду и очистить душу.

Бесконечная гонка за чем-то не приносит нам счастья и удовлетворения. Напротив, ощущение «недостатка» делает жизнь утомительной и тяжёлой.

«Достаточно» — это жизненная позиция, а также образ жизни с низким углеродным следом. Одежда, еда, транспорт — достаточно того, что хватает; любимый человек и красавица — достаточно того, что они поддерживают друг друга в беде; дети — достаточно того, что они здоровы и сообразительны; родители — достаточно того, что они рядом.

Не сравнивайте себя с другими и не сравнивайте себя с прошлым «я» — сравнивайте только вчера и сегодня.

Классическая цитата из фильма «33 дня без любви»

1. Голова идиота плюс сердце Лин Дэйю — вот и ты.
2. Ты же прекрасная девушка в расцвете сил, не води себя так, будто тебя распродают как остатки с склада.
3. Покупаешь холодильник — гарантия на три года, а когда выходишь замуж, разве можешь гарантировать, что с мужем всю жизнь не будет проблем? Если проблема возникнет — починишь.
4. Перехватываешь меня по дороге на работу, ждёшь у по-

рога дома после работы, а если я не отвечаю на звонок, то, мол, надо писать письмо — ну ты и классическая, да.

5. В наше время, если у тебя нет депрессии или чего-то подобного, тебе даже стыдно поздороваться с друзьями.

6. В отношениях мы по-настоящему влюбляемся в другого человека, а когда всё заканчивается, по-настоящему начинаем его ненавидеть.

7. Любишь — будь безумен, не любишь — будь сильным.

8. Много лет назад мои причудливые романтические настроения и удачное стечение обстоятельств сегодня уже давно утратили свою актуальность. Но самое главное — тот человек, который тогда был рядом со мной, неожиданно решил отказаться от билета и уйти.

9. Юсенар однажды сказала фразу, которая мне кажется невероятно жестокой, но при этом невероятно точной: «Нет ничего грязнее в этом мире, чем самоуважение». И вот сейчас я вдруг осознала, что, пусть даже оно и грязно, на всю оставшуюся жизнь мне нужно, чтобы это самоуважение следовало за мной, как тень.

10. Разочарование в любви — это, возможно, всего лишь потеря привычки.

11. Поешь немного мяса! Не смотри, что оно жирное, но оно жирное, но не приторное, как и я — толстая, но не тупая.

12. Даже безграничная преданность не сравнится с четырьмя лин груди.

Пара влюбленных Дневники одного и того же дня

Её дневник:

Вчера вечером он вел себя очень, очень странно. Мы договорились пойти вместе поужинать в ресторан. Но днем я ходила по магазинам с подругой, из-за чего немного опоздала, и, возможно, это его расстроило. Он всё время игнорировал меня, атмосфера была крайне напряжённой. Потом я сама пошла на уступку и предложила: давай оба сделаем шаг назад и поговорим по душам. Он, хотя и согласился, продолжал молчать и выглядел совершенно подавленным. Я спросила, в чём дело, а он только ответил: «Ничего». Тогда я спросила: «Я тебя разозлила?» На что он ответил, что это не моё дело и чтобы я не лезла. По дороге домой я сказала ему, что люблю его, но он просто продолжал вести машину, не проявляя никакой реакции. Я не понимаю, почему он больше не говорит «я тоже тебя люблю»? Когда мы приехали домой, я почувствовала, что, возможно, теряю его. Потому что он уже не хочет иметь со мной никаких отношений, он не хочет со мной общаться, он сидел и смотрел телевизор, ничего не говоря, и в итоге мне пришлось самой лечь спать. Через 10 минут он забрался в постель. Он всё время думал о чём-то другом. Его мысли вообще не были со мной! Мне от этого было действительно очень больно. Я решила поговорить с ним. Но он, оказывается, уснул! Мне пришлось лежать рядом с ним и молча плакать. Потом я заснула в слезах. Теперь я абсолютно уверена, что у него точно есть другая женщина. Это действительно как будто небо обрушилось на меня. Бо-

же мой, я действительно не знаю, какой смысл теперь есть в моей жизни.

Его дневник

Чёрт, сегодня Италия, не поверить, проиграла.

Равновесие

Страх старения — общая проблема всего человечества. Ведь с возрастом приходят ухудшение внешности, скованность суставов, ухудшение памяти и прочее. Однако результаты британского исследования показывают, что не стоит так пессимистично относиться к «старости». Жизнь — это не просто путь вниз после достижения расцвета сил, а «U-образная кривая».

В молодости большинство людей живет довольно энергично. Создавая семью и строят карьеру, они берут на себя все больше ответственности, их настроение постепенно ухудшается и к среднему возрасту достигает дна. Странно, но после того, как годы уходят, а энергия угасает, люди, привыкнув к различным испытаниям, становятся спокойнее и счастливее.

Между двумя точками кратчайший путь — прямая, однако в течение нашего короткого жизненного пути мы чаще всего движемся по извилистой дороге. От рождения, через взросление и расцвет сил до наступления старости — это кривая; от первой любви, через страстный роман до периода стабильных и спокойных отношений или до их затишья — это тоже кривая.

Очарование кривой заключается в равновесии. Когда вы находитесь на вершине жизни, возможно, спад уже незаметно назревает; когда вы находитесь на дне, возможно, подъем уже постепенно набирает обороты.

Никто не хочет быть аскетом, и никто не готов трудиться как вол или лошадь — все стараются делать дела так, чтобы получать от этого радость. Слишком долгое счастье притупляет чувства; слишком долгая ненависть причиняет вред самому себе; слишком долгое следование судьбе превращается в тщетное ожидание; слишком долгое спокойствие лишает страсти; слишком долгое терпение приводит к тому, что в душе скапливается грязь...

«Изогнутость» — это достижение истинного равновесия в условиях непосильной нагрузки. В моменты страдания уравновешивай их надеждами; в моменты радости — воспоминаниями; в любви — недостатками; в отвращении — достоинствами; в успехе — скромностью и покорностью; в разочаровании — спокойствием и хладнокровием.

Равновесие — это процесс, продолжающийся всю жизнь. Зная, что лицо загрязнится, всё равно нужно его тщательно умыть; зная, что после сытости снова наступит голод, всё равно нужно хорошо поесть; зная, что после рождения наступит смерть, всё равно нужно прожить свою жизнь до конца. Если смотреть только на конечный результат, жизнь действительно не имеет смысла, весь смысл заключается в этом процессе.

В роль

Если бы проводился конкурс на «Личность года», то «беглец» стал бы его безусловным победителем. Беглец выдавал себя за эксперта, беглец стал настоятелем храма, беглец участвовал в телевизионном шоу знакомств, беглец даже стал актёром.

Говорят, что опыт Цзи Сигуана, сыгравшего роль в сериале «Шэнсян», полученный им во время побега, довольно «вдохновляющий». Стать из рядового статиста «весомым» актёром второго плана — это, пожалуй, достижение, недоступное многим профессиональным актёрам. Своим образом «писания телом» он ответил на вопрос о том, что значит «искусство рождается из жизни».

Зачем вообще выходить на сцену, разве жизнь сама по себе не спектакль? От истории до повседневной жизни — в спектакле всё показано ясно и понятно, а мы видим это совершенно реально.

Занавес поднимается под звуки собственного плача, а опускается под звуки чужого. Честные люди разыгрывают драмы борьбы и горечи; люди с нечистыми намерениями — драмы ужасов и детективы; люди, погрязшие в роскоши и страстях, — драмы любовных интриг и острых ощущений.

В эту эпоху, когда шоу-бизнес царит безраздельно, мы по-прежнему часто сталкиваемся с самыми разными «драмами в первозданном виде». В Международный день без автомобилей многие знаменитости заявляют, что пойдут на работу

пешком, хотя на самом деле в обычной жизни они ездят на полноразмерных внедорожниках с большим рабочим объемом двигателя; когда разразилась эпидемия птичьего гриппа, некоторые чиновники устроили публичное представление, демонстрируя, как они едят курицу.

Многие люди всю жизнь играют роль, живут в масках, проходят через жизнь, как по нотам, и на сцене и за кулисами ведут себя совершенно по-разному. Только смыв грим и сняв костюм, можно увидеть истинную сущность человека.

Жизнь похожа на спектакль, но это не спектакль. И на сцене, и за её пределами суть заключается в одной и той же позе. Когда нужно притвориться пьяным, даже будучи трезвым, нужно делать вид, что ты пьян; когда нужно быть трезвым, даже если голова затуманена алкоголем, нужно точно судить и принимать решения.

Не стоит слишком увлекаться ролью ради кого-то, погружаясь в неё до такой степени, что это превращается в моноспектакль, а партнёр по сцене становится лишь воспоминанием — это не только печально, но и смешно.

Жизнь — как спектакль, и всё зависит от актерского мастерства. Входя в роль и выходя из неё, мы стремимся к полной самоотдаче: будь то герой или клоун — в любом случае мы играем самих себя.

Почему китайцы всегда чувствуют себя уставшими

Некоторые объясняют причины усталости китайцев следующим образом: слишком большое внимание к должности,

постоянные мысли о деньгах, спекуляции с недвижимостью, неспособность отказаться от высокомерности, нежелание терять лицо, забота о детях. Действительно ли «усталость» людей вызвана именно этими причинами? Почему нельзя жить немного легче? Что нужно сделать, чтобы избавиться от этого чувства «усталости»?

«Усталость» стала эпидемией нашего времени. Многие люди словно носят на спине корзину, в которую на протяжении жизни складывают камешки любви, карьеры, семьи и дружбы. Чем больше вещей, от которых невозможно отказаться, тем тяжелее становится эта корзина. Для тех, кто идёт, неся на себе эту ношу, усталость стала нормой жизни. Усталость наполовину обусловлена необходимостью выживания, а наполовину — стремлением к соперничеству. Давление, связанное с выживанием, не даёт людям не чувствовать усталости, а перегрузка приводит лишь к двойному истощению — как психологическому, так и физическому. Постоянное соперничество, стремление заработать больше денег — всё это приводит к тому, что люди постоянно подвергают своё здоровье изнурительным нагрузкам. Все это является важными причинами усталости. Чтобы коренным образом снизить стресс и избавиться от усталости, ключевым моментом является уменьшение желаний. Кроме того, физические нарушения также могут вызывать у человека ощущение «усталости». Ощущение слабости и отсутствия сил — главный симптом у людей, находящихся в состоянии субздоровья.

вья. Усталость также может быть вызвана такими проблемами со здоровьем, как анемия, диабет, ревматоидный артрит, заболевания щитовидной железы и т. д. Если через 2–3 недели после изменения образа жизни вы по-прежнему чувствуете сильную усталость, необходимо своевременно обратиться к врачу.

Активно избавляйтесь от усталости. Усталость — это не страшно, она скорее является доброжелательным сигналом, напоминающим о том, что вам нужно переосмыслить свою роль и постоянно следить за здоровьем. Когда вы устали, не стоит сразу же отрицать это и бороться с этим — лучше принять и насладиться этим состоянием. Эксперты отмечают, что следующие методы могут помочь вам избавиться от «усталости». Медленно читайте книгу. Просто читайте, не задумываясь. Это эффективно снимает беспокойство и снимает усталость. Найдите одно-два увлечения. Поиграйте, походите в горы — и вы почувствуете, что жизнь наполнена энергией. Найдите одно-два увлечения: неугасаемый энтузиазм сильнее, чем усталость тела и духа. Каждую неделю посвящайте час волонтерской работе. Общение с большим количеством людей обогащает жизнь, а добрые дела незаметно избавляют от усталости. Установите для своего тела «клапан сброса давления». Чаще смотрите на зелень, принимайте горячую ванну, слушайте легкую музыку, занимайтесь origami или рукоделием, делайте 10-минутные сеансы глубокого дыхания, выходите на прогулку, проводите время с молоды-

ми людьми, обсуждайте светские новости — все эти методы помогают избавиться от усталости.

Вывод: если человек добился успеха, то на то есть свои причины. Умение правильно использовать свой мозг вызывает наибольшее восхищение. Из всех наших ресурсов мозг — самый ценный.

Человек, умеющий правильно использовать свой мозг, будет добиваться успеха в любое время и в любом месте.

Золотое правило № 7

«Контакты — это конкурентное преимущество»

«Конкурентное преимущество в сфере связей»? Проще говоря, это преимущество человека в межличностных отношениях и сети знакомств по сравнению с конкурентами, обладающими профессиональными знаниями. Иными словами, человек с сильным конкурентным преимуществом в сфере связей обладает более обширными и глубокими ресурсами связей, чем другие. В повседневной жизни эти ресурсы позволяют ему быстрее других получать полезную информацию, которая впоследствии может превратиться в или в богатство; а в критические или решающие моменты они часто помогают превратить опасность в безопасность или стать решающим фактором успеха. Так как же повысить свою конкурентоспособность благодаря связям?

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.