

— ОТ —

РЕШЕНИЙ К БОГАТСТВУ

ПРИНЦИПЫ МЫШЛЕНИЯ
И ДЕЙСТВИЯ



НОЙ ЭВЕРТ

Ной Эверт От решений к богатству. Принципы мышления и действия

<https://litres.ru/74565568>

SelfPub; 2026

Аннотация

Деньги теряются раньше, чем вы открываете кошелек: в момент слабого решения. Эта книга собирает фундамент личного успеха по шагам: увидеть свой потенциал, выбрать главное, мыслить нестандартно, действовать вовремя, замечать детали, строить взаимовыгодные связи, разумно инвестировать и развивать финансовый интеллект. Здесь богатство начинается не с волшебной схемы, а с характера, выбора, дисциплины и способности превращать идеи в действия. Если вы устали ждать идеального момента и хотите перестроить сам механизм, которым принимаете решения о карьере, деньгах и возможностях, начинайте отсюда.

Содержание

Предисловие	4
Глава 1. Планирование	8
Пренебрежение своим потенциалом — роковая ошибка	9
Увеличивайте капитал успеха	24
Развивайте сильную волю и острую способность к суждению	31
Придавайте большое значение формированию характера	41
Глава вторая. Выбор приносит успех	51
Законы выбора	52
Умение правильно выбирать, что «брать», а от чего «отказываться»	61
Выбор мышления приносит богатство	69
Решительность в действиях приносит успех	79
Выберите себе хорошую «помощницу»	86
Глава 3. Нестандартный образ мышления	101
Умелое использование обратного мышления	102
Урок «неожиданных сенсаций»	111
Конец ознакомительного фрагмента.	113

Ной Эверт От решений к богатству. Принципы мышления и действия

Предисловие

В графстве Глостер в Англии есть старинная усадьба, в гостиной которой над камином висит зеркальная рама, и каждый, кто приходит в эту усадьбу, обязательно читает надпись, написанную на этой раме.

Надпись гласит:

«Настоящий джентльмен — слуга Бога, хозяин мира, повелитель собственной судьбы; добродетель — его дело; учеба — его развлечение; довольство — его отдых; а радость — его награда. Бог — его отец; Иисус Христос — его спаситель; святые — его собратья; а все, кто в нём нуждается, — его друзья. Энтузиазм — его пастор; чистота — его камердинер; воздержание — его повар; кротость — его управляющий; гостеприимство — его слуга; бережливость — его казначей; милосердие — его привратник; благоразумие — его носильщик; а благочестие — хозяйка его дома, и все они служат ему

в нужное время. Таким образом, весь его дом построен на добродетелях, а он сам — хозяин этого дома. Такой человек непременно приведет весь мир на путь, ведущий в рай. На этом пути он прилагает все усилия, делает все, что в его силах, принося удовлетворение своей душе и радость другим».

Верю, что каждый, кто прочитал эти слова, от всего сердца почувствует, насколько благородно совершенство, и восхитится тем, что добродетели присутствуют повсюду в этом мире; более того, он искренне признает: добродетель — это признак успеха человека.

У человека есть цель в жизни: как только он появляется на свет, открывает глаза и видит свет, он понимает, что нужно отвергнуть тьму и стремиться к свету. Однако, к сожалению, путь к свету повсюду усыпан терниями, которые зачастую затрудняют движение и не дают продвинуться ни на шаг. К тому же богатый мир полон всевозможных искушений, и без сильной воли человек часто сбивается с пути. Поэтому путь, пройденный теми, кто уже достиг вершин успеха, несомненно станет для нас ориентиром и путеводной звездой на нашем пути к успеху.

На самом деле, в процессе стремления к успеху многие люди сталкиваются с ситуациями, подобными той, что произошла с Наполеоном Хиллом. До того как стать мастером по достижению успеха, Хилл в течение довольно длительного времени жил в нищете, и его стремление к успеху пробудилось благодаря одному незначительному событию.

Это было глубокой осенью 1936 года. Оказавшись без гроша в кармане, Хилл бродил по улицам Манхэттена, когда встретил жалкого маленького нищего. Мальчик протянул к нему руку, прося кусочек черного хлеба, но Хилл ничего не мог сделать, поскольку сам голодал. Он глубоко сопереживал положению маленького нищего, поэтому остановился и стоял там, махая рукой каждой проезжающей мимо машине, в надежде, что кто-нибудь остановится и окажет им небольшую помощь. Однако одна за другой роскошные машины проносились мимо, и только когда подъехала десятая, из неё вышел человек в дорогой одежде, который щедро подарил ему 11 долларов, а затем вручил записку, на которой было написано: «Путь каждого человека лежит не под ногами, а в голове».

Хилл прочитал надпись на записке и был глубоко тронут. То, что произошло в тот вечер, стало важным поворотным моментом в его жизни: он поклялся, что найдёт путь к успеху с помощью своего ума. В последующие дни он беседовал с тысячами людей, изучая их опыт; после десятилетий наблюдений и размышлений, проанализировав бесчисленные примеры успехов и неудач, он наконец сформулировал семнадцать законов успеха, и тысячи людей извлекли из них огромную пользу.

Вот в чём заключается успех: чтобы сформировать совершенно нового человека, необходимо уделять особое внимание идеям. Без идей в качестве ядра о чём-либо и говорить

не приходится; только имея правильные идеи, можно получить руководство к правильным действиям и правильные цели для действий.

В этом и заключается цель данной книги: рассказать людям, как избавиться от невежества, как вырваться из бедности и нужды, как преодолеть собственные недостатки и как противостоять искушениям со стороны всего злого. Эта жизненная философия призвана освободить человека от рабства бедности, нужды и болезней, устранив все препятствия на пути к успеху и счастью.

В заключение хотелось бы пожелать всем найти благодаря этой книге свой собственный путь к успеху.

Глава 1. Планирование

Жизнь изначально — это чистый лист, на котором можно нарисовать самую прекрасную картину. Американский естествоиспытатель Сороу однажды сказал: «Нам не обязательно уходить в лес, но мы, по крайней мере, можем определить, чем действительно стоит заниматься, и избавиться от всех мелочей, на которые тратится самое ценное время нашей жизни. Мы не стремимся бежать быстро, а лишь стремимся жить полноценно — и это вполне возможно». Если вы хотите добиться успеха, вам сначала нужно составить для себя план на всю жизнь, а затем с полной отдачей приступить к его реализации.

Пренебрежение своим потенциалом — роковая ошибка

Потенциал — важный капитал в жизни, и его раскрытие имеет решающее значение для успеха человека на протяжении всей жизни. Когда потенциал дремлет в человеке, он сам зачастую этого не замечает, и для его пробуждения необходимы внешние стимулы. Как только потенциал пробудится, если ему уделять должное внимание и активно использовать его, он сможет проявить себя во всей красе; в противном случае он атрофируется и исчезнет.

Эмерсон однажды сказал: «Больше всего мне нужно, чтобы кто-то подсказал мне, чем я могу заняться в пределах своих возможностей». В этом и заключается мудрость Эмерсона. Итак, перефразируем его слова так: занимайтесь тем, что в пределах ваших возможностей, и тем, что у вас получается лучше всего. Это «вы» и обозначает ваш потенциал. Делать то, что по силам, — лучший способ проявить свои таланты. Возможно, у вас нет гениального таланта Наполеона или политического мастерства Линкольна, но вы можете делать «своё дело». Можно также сказать, что, хотя вы не способны делать то, что делали Наполеон и Линкольн, вы, в свою очередь, способны делать то, чего они не могли.

Потенциал у всех разный, и если настаивать на том, что потенциал всех людей одинаков, это противоречит законам

природы и приведёт к обратному результату, в результате чего все ваши усилия пойдут впустую.

У Джона Филда был сын по имени Маршалл. Он видел, как его сын рос и становился взрослым, но этот невнимательный отец так и не понял, из какого теста сделан его сын и на что он способен. Позже Джон отправил сына учиться ремеслу в продуктовый магазин своего друга Дэвиса. Однажды Джон зашел в магазин Дэвиса и спросил: «Эй, старина, как у моего сына дела с обучением?»

Дэвис пригласил Джона присесть, протянул ему яблоко, а затем с улыбкой ответил: «Старый друг, мы знакомы уже много лет, и если я буду лгать тебе, это пойдет вразрез с нашей дружбой. Поэтому я лучше скажу правду, хотя она, возможно, огорчит тебя, но пойдет Маршаллу на пользу. Прости меня за прямоту, но я должен сказать тебе правду. Во-первых, Маршалл — хороший парень: честный, скромный и трудолюбивый. Однако даже эти достоинства не гарантируют, что из него выйдет выдающийся коммерсант — его сильные стороны лежат не в этой сфере. Даже если вы отправите его учиться в мой продуктовый магазин на тысячу лет, он всё равно ничего не добьётся, потому что ваш сын от природы не создан для торговли. Джон, старина, я советую вам забрать Маршалла обратно в деревню и научить его разводить крупный рогатый скот — возможно, это подойдёт ему больше».

Услышав эти слова Дэвиса, Джон забрал сына обратно домой.

Если бы Джон настоял на том, чтобы оставить сына помощником в бакалейной лавке своего друга, всё, скорее всего, сложилось бы так, как предсказывал Дэвис: даже тысячу лет ученичества не помогли бы ему добиться успеха. Однако впоследствии оказалось, что Дэвис недооценил потенциал Маршалла, поскольку условия работы в бакалейной лавке не позволяли ему в полной мере раскрыть свои таланты в определённых областях.

Позже Маршалл последовал за отцом в Чикаго, и этот оживлённый город открыл ему глаза на мир. Маршалл был потрясён множеством внешних впечатлений и собственными глазами видел, как многие люди, ранее балансировавшие на грани нищеты, благодаря своим усилиям становились миллионерами. Подсознание Маршалла пробудилось, и его потенциал быстро приспособился к внешнему миру. Он подумал: «Если другие могут это сделать, почему я не могу?» Таланты Маршалла, ранее скрытые в маленькой лавке Дэвиса, как будто под действием дрожжей, быстро расцвели, и в результате Маршалл стал успешным бизнесменом.

Потенциал и окружающая среда тесно взаимосвязаны; окружающая среда является важным внешним фактором, определяющим развитие личности.

В одной индейской школе существует традиция: фотографии учеников, только что переступивших порог школы, и фотографии тех же учеников, выходящих из нее после окончания обучения, хранятся в архиве. На этих фотографиях

видно, что выражение лиц учеников, только что поступивших в школу, и выражение лиц тех же учеников, выходящих из нее после окончания обучения, не похожи друг на друга. Когда они только приезжают из родных мест, их глаза пусты, а выражение лица застывшее; а когда они выходили из ворот после окончания учебы, их глаза сияли, а лица были полны уверенности. По их талантливому виду можно было предсказать, что они совершат великие дела. Однако реальность оказалась совсем иной: многие из них, вернувшись на родину, сохраняли этот настрой максимум год-два, а затем возвращались к прежнему состоянию, поскольку внешняя среда ограничивала их действия и значительно сдерживала проявление их талантов.

Поэтому потенциал может эффективно раскрыться только в гармонии с окружающей средой и условиями.

В детстве, когда Фаллер учился в школе, его успеваемость по всем предметам, кроме химии, была весьма посредственной. Его родители мечтали, чтобы сын стал выдающимся человеком, и каждый день заставляли его заниматься рисованием, надеясь, что в будущем он станет художником. Однако Фаллер не испытывал интереса к этому делу и не обладал чувством цвета. Увидев, что даже после некоторого времени занятий он так и не смог освоить азы рисования, родители были вынуждены отказаться от этой идеи и отправили его учиться музыке, что для Фаллера также стало настоящим мучением, поскольку у него было очень слабое музы-

кальное чутье. Позже учитель химии Фале обнаружил у него особый потенциал к обучению, посоветовал родителям отказаться от этих бесполезных попыток и создал для Фале более благоприятные условия для изучения химии. Родители Фале последовали совету учителя, и потенциал Фале наконец-то нашёл своё применение — искра его гениальности быстро разгорелась.

«Делай то, на что ты способен» — эта поговорка иллюстрирует взаимосвязь между способностями и работой. Когда-то ходили слухи, что сын русского царя Петра Великого, Ирей Великий, был отличным плотником; если бы он стал плотником, то мог бы стать мастером своего дела. Однако он родился в эпоху наследственной монархии в царской России и был вынужден стать императором. Его потенциал как плотника так и не получил возможности проявиться, и вместо этого он занялся политикой, в которой не был силен, что в конечном итоге привело к полному краху.

Многие люди борются всю жизнь, но в итоге остаются неудачниками или, можно сказать, разочарованными людьми. Причин много, но одна из важнейших заключается в отсутствии благоприятной среды для раскрытия потенциала — они никогда не оказывались в условиях, способных пробудить их потенциал, поэтому он так и остался нереализованным.

В древнем Китае существовало выражение «великие люди поздно раскрываются» — некоторые достигают успеха толь-

ко в пожилом возрасте, но по сравнению с теми, кто всю жизнь остаётся погребённым в бесплодной почве, не имея возможности расти, им всё же повезло.

Человек, который в зрелом возрасте был неграмотным, впоследствии стал судьей в одном из судов города на Западе США. Раньше он был кузнецом и не имел формального образования, но позже стал судьей — это был огромный скачок в его жизни, который произошёл после того, как он услышал речь на тему «Ценность образования». Эта речь пробудила его скрытые таланты и высокие устремления, что в конечном итоге привело к достижению значительных успехов. Опираясь на собственный опыт, он поставил перед собой амбициозную цель — помочь своим соотечественникам получить образование. К 60 годам он стал владельцем крупнейшей в городе библиотеки, где многие люди получили знания, которые принесли им пользу на всю жизнь, а сам он был признан всеми как человек с обширными знаниями.

Подобных примеров много: если внимательно присмотреться к окружающим, можно обнаружить, что у многих людей есть опыт, схожий с опытом того судьи, — их потенциал раскрывается только в пожилом возрасте. Кого-то вдохновляет чтение увлекательных книг, кого-то — прослушивание воодушевляющих речей, а кого-то — искреннее ободрение друзей.

Потенциал человека порой похож на игру в прятки: его можно обнаружить только при подходящем стечении обстоя-

ательств, поэтому вы должны постоянно обращать внимание на мельчайшие признаки в жизни — чем раньше раскрыть свой потенциал, тем лучше. Конечно, раскрытие потенциала не обязательно требует перехода в особую среду; иногда возможность проявить свой потенциал находится прямо рядом с вами.

Жил-был бедный человек, который день за днём думал о том, как разбогатеть, но его многолетний тяжёлый труд так и не принёс ему богатства. Наконец, однажды он больше не смог терпеть свою бедную жизнь, попрощался с матерью и отправился в далёкие края в поисках возможности заработать большие деньги. Взяв с собой сухие припасы, он вышел в путь. Однажды, когда он, преодолевая горы и перевали, вошёл в лес, уже совсем стемнело, и он решил переночевать в лесу, устроившись на ночлег прямо на лужайке. На следующий день он проснулся с первыми лучами рассвета. Когда он присел на траве, он остолбенел: в лесу, озаренном яркими лучами утренней зари, он увидел чудо — оказалось, что место, где он лежал прошлой ночью, было усыпано цветами женишеня!

Пословица:

Обнаружение собственного потенциала имеет решающее значение для успеха человека на протяжении всей жизни. Пока потенциал дремлет в человеке, он сам часто не осознает его; для его пробуждения необходимы внешние стимулы. Как только потенциал пробудится, если ему уделять должное

внимание и активно использовать его, он сможет проявить себя во всей красе; в противном случае он атрофируется и исчезнет — как гласит пословица: «Не используешь — теряешь».

Уверенность и идеалы — избранники судьбы

Джоан Фитт сказала: «Уверенность и идеалы — это самые мощные движущие силы в нашем стремлении к счастью и прогрессу».

Если говорить образно, вера — это как алмаз среди качеств, необходимых для успеха. Если вы ещё не сделали что-то, не попробовали, а уже говорите, что это невозможно, то это действительно будет невозможно. Иисус сравнил веру с горчичным зерном: если посадить это зерно в сердце, оно вырастет в огромное дерево. Вера — это семя, посеянное Богом в наших сердцах, это священная внутренняя сила. Это семя, пришедшее с небес, не только помогает человеку добиться успеха в делах, но и, как правило, в решающий момент помогает ему выбраться из затруднительного положения и превратить поражение в победу.

Один разбойник преследовал купца; спасаясь бегством, купец забежал в пещеру, и разбойник последовал за ним. Разбойник избил купца, отобрал у него все деньги и отобрал факел, который тот нес с собой.

Пещера была очень глубокой, словно лабиринт. Разбойник бросил раненого купца и, держа факел в руке, направился к выходу. Однако, не пройдя и нескольких шагов, факел

в его руке погас, и в пещере воцарилась полная тьма. Разбойник не мог определить, где находится выход, и блуждал в темноте, пока, наконец, не умер от голода и изнеможения. У купца отобрали всё, у него не осталось даже одной спички. Он хладнокровно размышлял в темноте и, медленно нащупывая рукой скальные стены, шаг за шагом продвигался вперёд. Купец верил, что сможет выбраться из пещеры, и, опираясь на свои воспоминания, тщательно искал направление, в котором, возможно, находился выход. Так он медленно продвигался вперед, и наконец увидел слабый луч света, проникающий в пещеру. Купец был вне себя от радости и ускорил шаг в направлении проникающего солнечного света. В конце концов, благодаря своей вере купец выбрался из той темной пещеры.

Бог с помощью веры стучится в дверь человеческих жизненных стремлений и шепчет ему на ухо: «Стремись вперёд!» Вера и идеалы можно назвать двумя жемчужинами жизни: подобно тому, как гусеница превращается в бабочку, вера помогает тебе стремиться к более высоким горизонтам, а идеалы — это те прекрасные крылья, о которых мечтает бабочка, находясь в коконе.

В Нью-Йорке, США, есть четверо опытных медиа-магнатов, которые до достижения успеха в карьере пережили период крайней нищеты, но вера и идеалы помогли им выстоять до конца и, в конце концов, совершить великие дела.

Гораций Грилли — основатель газеты «Нью-Йорк Фо-

рум». Раньше Гораций был всего лишь рядовым клерком в небольшом магазине в штате Мэн. Его первой зарплатой было ведро английского сладкого вина; тогда ему было 21 год. Гораций, питая прекрасную мечту о получении образования, приехал один с чемоданом в Уотервилл, но даже после окончания университета он оставался нищим парнем. Его уверенность в себе и идеалы вдохновляли его бороться в условиях жесткой конкуренции, и впоследствии Гораций наконец стал редактором и акционером газеты «Daily Express», а затем — основателем «Нью-Йорк Форум».

Село Уид обладал многими качествами, необходимыми для успешного человека: он был сильным, проницательным, находчивым, дружелюбным и крепким телом. Сэло Уид, имевший 57-летний опыт работы в газетном деле, обладал большим влиянием в штате Нью-Йорк и часто оказывал влияние на формирование местной государственной политики. Однако этот человек, добившийся огромного успеха, в ранние годы своей жизни пережил долгий период испытаний. Он до сих пор помнит многое из своего детства:

Когда Серо было около пяти-шести лет, он остро ощущал бедность своей семьи. Чтобы прокормиться, Серо изо всех сил старался найти какую-нибудь работу, надеясь таким образом прокормить себя. Его первой работой была работа на сахарном заводе. Каждый день он собирал сахарный сок в лесу; эта работа позволяла ему избавиться от угрозы голода, поэтому он чувствовал себя очень счастливым, единствен-

ным недостатком было то, что у него не было обуви. Зимой снег лежал очень толстым слоем, и Село обматывал ноги старым одеялом, а затем отправлялся в лес собирать сок клена и добывать сироп.

Только с приходом весны, когда земля прогрелась, расцвели цветы и растаял снег, он снимал с ног эти лохмотья и продолжал работать босиком. В то время Село был всего лишь детским рабочим, добывавшим кленовый сок; у него было больше свободного времени, чем у взрослых рабочих, и поэтому в его душе зародилось сильное желание читать. «Как было бы хорошо, если бы я мог найти книги и посвятить это свободное время чтению», — думал Село. На самом деле к тому времени он проучился в Кацкиле не более полутора лет. У крестьян в те времена, кроме «Библии», редко бывали другие книги. Однажды Село услышал, что человек, живущий в нескольких километрах от него, одолжил где-то подальше интересную книгу. Тогда он босиком пошел по снегу, чтобы одолжить эту книгу; там, где снег таял, он останавливался, чтобы согреть ноги. Наконец он постучал в дверь того человека, у которого как раз оказалась эта книга. Село пообещал, что не порвет книгу, не испачкает и не испортит её. Тот человек был добрым и одолжил книгу этому босонотому мальчику.

Серо, прижав книгу к груди, по снегу вернулся домой. В те времена свечи тоже были предметом роскоши, и позволить себе их могли только представители высшего общества. Если

маленький ребёнок не хотел ложиться спать с наступлением темноты, а хотел почитать, ему оставалось только при свете огня от горящих в камине сосновых веток, лежа на полу. Так Серо дочитал до конца ту одолженную книгу — «Историю Французской революции».

Эта «История Французской революции» зажгла в Серло идеалы и уверенность.

Не стоит при каждом удобном случае думать, что у тебя ничего не получится — так ты возводишь барьер на пути к успешной жизни и сам же пугаешься этого барьера. Уверенность и идеалы можно назвать двумя жемчужинами жизни: подобно тому, как гусеница превращается в бабочку, уверенность помогает тебе стремиться к более высоким вершинам, а идеалы — это те прекрасные крылья, о которых мечтает бабочка, находясь в коконе.

Наступила весна, и на дереве точи в саду распустились новые почки. Дейзи стояла во дворе, глядя на чердак на крыше, и думала, что нужно прибраться в том углу, ведь всю зиму туда никто не поднимался, и, наверное, там повсюду висят паутины.

Дейзи, взяв метлу, поднялась на чердак, и, отодвинув большое кресло с высокой спинкой, случайно заметила, что у его ножек зажата стопка тетрадей с сочинениями. Это было настоящим чудом: эта стопка тетрадей исчезла 25 лет назад. Она думала, что их разнесло взрывами во время Второй мировой войны, когда немецкие самолёты бомбили Лондон,

но, как оказалось, они лежали здесь — и пролежали целых 25 лет! Дейзи села, раскрыла стопку тетрадей и стала внимательно читать. Это были 31 тетрадь для сочинений — весенние сочинения 31 ученика из класса В (2) средней школы Питкин, где она тогда преподавала. Тема сочинений называлась «В будущем я буду...».

Дейзи читала и улыбалась; она быстро была очарована самими причудливыми представлениями детей о себе. В своих сочинениях дети с детской непосредственностью описывали свои идеалы, и они были самые разнообразные. Один ученик по имени Питер написал, что в будущем он станет министром флота, потому что однажды, плавая в море, он выпил 3 литра морской воды и не утонул; еще один утверждал, что обязательно станет президентом Франции, потому что может назвать наизусть 25 французских городов, в то время как остальные одноклассники знают не более семи; но больше всего удивлял слепой ученик по имени Дэвид, который считал, что в будущем обязательно станет министром в британском кабинете, ведь в Великобритании еще ни один слепой не входил в состав кабинета. Все 31 ребенок описал в сочинении свое будущее: кто-то хотел стать дрессировщиком собак; некоторые — лоцманами; одна девочка мечтала стать принцессой... Мечты были самые разнообразные, на любой вкус. Сидя на чердаке, Дейзи подумала: прошло уже 25 лет, интересно, сбылись ли мечты тех детей? К тому же, благодаря этой пачке найденных сочинений, она теперь очень ску-

чает по этим детям и хочет с ними связаться.

На следующий день Дейзи, прижав к груди эту стопку тетрадей, отправилась в одну из газетных редакций — она надеялась заручиться поддержкой СМИ, чтобы передать эти тетради в руки тех детей. Газета опубликовала объявление, и вскоре письма стали поступать непрерывным потоком со всех сторон. Среди них были бизнесмены, учёные, государственные чиновники и представители самых разных профессий — все они выражали желание узнать о своих детских мечтах и очень хотели получить тот тетрадь с сочинениями. Дейзи отправила тетради по адресам, указанным в письмах.

Через год у Дейзи остался только один тетрадь, которую никто не запросил. Она подумала, что этот ученик по имени Дэвид, возможно, умер — в конце концов, прошло 25 лет, а за 25 лет может случиться что угодно.

Как раз когда Дейзи собиралась передать этот тетрадь в частный музей, она получила письмо от министра образования Великобритании Бранкета. В письме он писал: «Тот самый Дэвид — это я. Спасибо, что сохранили для нас наши детские мечты. Однако мне эта тетрадь уже не нужна, потому что с тех пор моя мечта всегда была в моей голове, и я ни на один день не отказывался от неё. Прошло 25 лет, и я уже осуществил эту мечту». Сегодня я также хочу через это письмо сказать остальным 30 одноклассникам: если не позволить мечтам юности улетучиться с годами, успех однажды обязательно придет к вам.

Пословица:

Мечта — мать реальности. Не стоит при каждом удобном случае думать, что у вас ничего не получится, — так вы возводите дамбу на пути к успешной жизни и сами же пугаетесь этой дамбы.

Увеличивайте капитал успеха

Если сказать, что знания, здоровье и правильный настрой человека — это капитал его успеха, то общие знания, репутация и навыки — это то, что приумножает этот капитал.

Эдисон сказал: «Полезность специальных знаний составляет лишь половину полезности общего знания». Смысл этих слов несложно понять. Например: прежде чем возвести высотное здание, необходимо сначала заложить фундамент, затем соорудить каркас, уложить кирпичи и черепицу, установить двери и окна... и так далее. Только когда все сопутствующие элементы, необходимые для здания, будут в полном порядке, оно сможет выполнять свою функцию. По той же логике, прежде чем выйти в общество, молодой человек должен обладать обширными общими знаниями; только в сочетании с профессиональными знаниями они позволят ему с лёгкостью справляться с любыми возникающими проблемами.

Великие учёные способны открывать в природе истины, недоступные обычным людям, поэтому люди с обширными знаниями заслуживают восхищения. Однако ни в коем случае нельзя пренебрегать социальной значимостью общего знания, ведь при столкновении с различными практическими трудностями богатый багаж знаний и практический опыт гораздо полезнее, чем просто обширные знания. Мно-

гие молодые люди страдают от склонности к чрезмерным амбициям: они не способны заниматься важными делами, но и не хотят заниматься мелочами, что очень опасно. Ведь такой подход, когда человек только и делает, что смотрит вверх на сияющее звездное небо, забыв о свече в своей комнате, легко приводит к тому, что он становится мечтателем и за всю свою жизнь ничего не достигает. Именно из-за пренебрежения изучением здравого смысла и накоплением практического опыта в решающий момент возможность часто ускользает от вас. В такие моменты многие сетуют на свою неудачу, но на самом деле дело не в том, что вам не везет, а в том, что, когда удача приходит, вы не можете ею воспользоваться из-за отсутствия прочных знаний и практического опыта.

Богатые и обширные знания и накопленный опыт позволяют человеку проявить себя в решающий момент, и именно тогда у вас появляется шанс на успех.

Бывший министр иностранных дел Ли Чжаосин был человеком, уделявшим большое внимание накоплению общих знаний и практического опыта. Когда Цянь Цичэнь занимал пост министра иностранных дел, в течение некоторого времени в официальных документах, представляемых подразделениями МИДа, наблюдалась тенденция к несоблюдению форматных требований, и во многих документах встречались неточности и упущения. Кроме того, в связи с повсеместным распространением компьютеров служебные документы больше не составлялись в соответствии с требова-

ниями к написанию перьем, а печатались на компьютере. Просматривая документы, Цянь Цичэнь обнаружил один, оформленный особенно аккуратно.

Он высоко оценил строгость и тщательность этого документа; к тому же это был единственный документ, написанный перьем. В течение некоторого времени он обращал на это особое внимание и обнаружил, что среди всех представляемых документов именно этот документ неизменно отличался соблюдением норм оформления. Тогда он записал имя автора этого документа: Ли Чжаосин. Однажды на совещании, организованном министерством, Цянь Цичэнь специально затронул вопрос о соблюдении норм оформления официальных документов и спросил у участников: «Кто здесь Ли Чжаосин?» Ли Чжаосин встал, и Чэнь Цичэнь тут же задал ему вопросы на английском, немецком и испанском языках. Ли Чжаосин, обладавший обширными знаниями, спокойно ответил на каждый вопрос министра иностранных дел Чэнь, продемонстрировав свою эрудицию и глубокие знания.

Накопление обширных знаний и общего образования подобно различным материалам, необходимым для строительства здания: только при наличии всех материалов в достаточном количестве создается основа для строительства. Однако каково качество этих материалов? А где же квалифицированные строители? Это похоже на репутацию человека: одного лишь наличия «исходных материалов» недостаточно, необходимо также обеспечить «качество» — то есть иметь

репутацию, а также «квалифицированных строителей» — профессиональные навыки. Репутация честности и добросовестности — лучшая реклама в мире. Именно благодаря ей названия и бренды нескольких крупных американских торговых домов и компаний стоят миллионы долларов.

Зимой в штате Вирджиния шел сильный снег. Молодой человек, приехавший в Америку в поисках заработка, бродил по улицам. Он уже долгое время не мог найти работу, у него не было денег, он не мог себе позволить даже меховую шапку и был вынужден ходить по улицам с головой наготове, обходя различные агентства по трудоустройству. Однажды этот молодой человек с огорчением стоял на улице, так как и сегодня он вернулся с пустыми руками, не найдя работы. В этот момент к нему подошёл пожилой человек и сказал: «Я заметил, что ты уже несколько дней подряд проходишь мимо этого места, но в такую холодную зиму, выходя на улицу без шапки, легко простудиться. Молодой человек, я готов тебе помочь. Я одолжу тебе свою шапку, ведь я уже подошёл к дому и могу на время снять её. Через три дня принеси шапку обратно, я буду ждать тебя здесь. Хотя эта шапка и старая, но в ней очень тепло. Это шапка из первоклассного меха, она досталась мне по наследству от предков, и я очень её ценю».

Так и произошло: молодой человек надел эту шапку. Прошло три дня, а он так и не нашел работу. Когда наступил день, когда нужно было вернуть шапку, молодой человек засомневался: если он вернет её сейчас, ему придётся, как

и раньше, бегать с головой на ветру, а погода была слишком холодной. «Может, лучше вернуть её через несколько дней?», — подумал он. Впоследствии молодой человек всё-таки вернул ту шапку, но за свою репутацию он заплатил высокую цену. После этого он тщетно искал работу повсюду, хотя, на самом деле, обладая глубокими профессиональными знаниями, он не должен был бы испытывать таких трудностей с трудоустройством. Однажды он пришёл на собеседование в одну компанию; его результаты теста были одними из лучших, но он всё равно не получил эту работу. Не выдержав, он написал письмо руководителю отдела кадров этой компании, в котором искренне просил объяснить, почему его не приняли. Руководитель отдела кадров ответил ему письмом, в котором говорилось: «Ваши профессиональные знания превосходны, но, согласно результатам социального опроса, проведённого нашей компанией, у вас есть негативная запись о нарушении доверия».

Честность и надёжность — это лестница, ведущая человека к успеху. Какими бы выдающимися ни были ваши знания и навыки, без честности и надёжности вы упустите успех, который был у вас на ладони; более того, в безвыходной ситуации вы лишитесь помощи, на которую могли бы рассчитывать, и окажетесь в ещё более безнадёжном положении.

Точно так же для молодого человека чрезвычайно важно обладать каким-либо ценным навыком — как гласит пословица: «Лучше иметь небольшой навык, чем миллион в кар-

мане».

Один рыбак ловил рыбу на берегу реки. Несколько дней подряд он замечал, как рядом с ним стоит мальчик и наблюдает за ним. Старый рыбак подумал, что тот, возможно, хочет рыбу из его ведра. Тогда старик вытащил из ведра одну крупную рыбу и подарил её мальчику. Ребёнок покачал головой и сказал: «Нет». Рыбак удивился: «Ты не хочешь рыбу, которую я тебе дарю, так зачем же ты стоишь здесь уже несколько дней подряд?» Ребёнок ответил: «Я стою здесь уже несколько дней, чтобы посмотреть, как ты ловишь рыбу. Если ты дашь мне одну рыбу, я съем её за один присест, и она исчезнет, но если ты научишь меня ловить рыбу, я буду есть рыбу всю жизнь».

Поэтому вы должны в повседневной жизни уделять больше внимания развитию своих способностей, накапливать различные знания, опыт и навыки. Вам не обязательно с самого начала спешить зарабатывать деньги, но вы должны как можно больше учиться и осваивать различные знания и навыки. Ваш ум должен быть богат — это ваш нематериальный капитал. В целом нематериальный капитал играет более важную роль, чем видимые деньги. Ведь нематериальный капитал — это источник денег, который в любой момент может превратиться в денежные средства.

Пословица:

Прежде чем выйти в мир, молодой человек должен обладать обширными общими знаниями; только в сочетании

с профессиональными знаниями они позволят ему с лёгкостью справляться с любыми возникающими проблемами.

Развивайте сильную волю и острую способность к суждению

Никогда не слышали, чтобы человек с нерешительным характером добился успеха, и никогда не слышали, чтобы человек со слабой волей совершил великие дела, ведь, столкнувшись с трудностями, он легко отступает.

«Сжечь корабли» — это подвиг, и армия, вступившая в бой «спиной к реке», часто выходит из него победительницей. Римский полководец Юлий Цезарь был человеком с твердой волей. В I веке до н. э. когда Юлий Цезарь привел свою армию в Англию, чтобы обеспечить победу в войне, он сожг на глазах у всех солдат и офицеров все корабли, на которых они прибыли, продемонстрировав тем самым свою решимость ни за что не отступить. Именно поэтому Юлий Цезарь достиг успеха в своем деле и создал Древнюю Римскую империю.

На спортивных соревнованиях, которые собрали беспрецедентное количество зрителей, шёл забег на марафонскую дистанцию. Проблема заключалась в том, что марафонец Сэм, едва стартовав, упал; падение было очень сильным, и он получил серьёзное растяжение сухожилия голени, из-за чего продолжение участия в забеге стало просто невозможным. Никто особо не обращал внимания на травмированного Сэма — зрители были поглощены захватывающими соревнова-

ниями. Минута за минутой шла, все участники этого забега достигли финиша, и никто не заметил, что главное зрелище было ещё впереди.

Когда соревнования на стадионе достигли кульминации, кто-то издалека заметил человека, медленно прихрамывающего к стадиону. Постепенно все разглядели, что это был именно Сэм! Он был весь в поту, его спортивная форма была насквозь пропитана потом, но он по-прежнему сохранял спортивную форму и «шагал» к финишной черте марафона. Оказалось, что Сэм, поднявшись на ноги, не снялся с дистанции, а всё это время «мчался» к финишу. Хотя по сравнению с другими спортсменами, которые уже давно заняли свои места, Сэм значительно отставал, судьи и зрители были тронуты его силой воли. Когда Сэм «дошёл» до финиша, на стадионе раздались громовые аплодисменты. В итоге Сэм получил от судей специальный приз за выдающиеся достижения.

Китайские альпинисты также совершали чудеса, когда сила воли побеждала смерть.

В 1950-х годах с четырьмя выдающимися альпинистами во время восхождения на Эверест произошло событие, которое они запомнили на всю жизнь. Когда они поднялись на определенную высоту, у одного из членов команды возникло нарушение сердечного ритма: он просто не мог идти дальше, а из-за сильной нехватки кислорода ему становилось все труднее дышать. Командир был вынужден принять решение:

тот должен был прекратить восхождение и остаться на месте в ожидании возвращения, а остальные трое продолжили подъем к вершине. Не имея другого выхода, альпинист остался на месте, чтобы спуститься вместе с товарищами, когда те достигнут вершины и вернутся. На прощание товарищи оставили ему баллон с кислородом и велели ждать здесь в одиночестве. Во время ожидания у него несколько раз возникала угроза дыхательной недостаточности. Он сидел там в полном одиночестве, и каждая минута казалась ему длинной, как десять тысяч лет.

Позже он подумал, что, возможно, не доживет до возвращения товарищей, и решил оставить баллон с кислородом для них — на случай, если с ним что-то случится, оставленный кислород сможет пригодиться товарищам в критический момент. Тогда он написал записку, положил её на землю и придавил камнем, чтобы ветер не унёс её. Затем он отсоединил кислородную трубку и, чтобы сэкономить силы, тихо лежал на земле...

Когда остальные трое спортсменов взойшли на вершину и начали спуск, все молчали, не высказывая своих мыслей вслух, потому что понимали: скорее всего, они его больше не увидят — он остался там один, больной, в столь опасной ситуации. Но, к их удивлению, когда они вернулись на прежнее место, они увидели его лежащим на земле, но живым; кислородный баллон и записка, лежавшие рядом, заставили всех товарищей по команде прослезиться. Они обнялись и,

поддерживая друг друга, спустились с горы.

Успех или неудача в жизни полностью зависят от силы воли. Человек с сильной волей, даже столкнувшись с препятствиями, способен их преодолеть; мощные препятствия — всего лишь страшный бумажный тигр, и перед человеком с сильной волей разбивается только этот преграждающий путь тигр, а не сам идущий вперёд.

Джеймс — священник из небольшого городка. У него счастливая семья: мудрая жена и пятеро милых детей, самой младшей дочери всего два года. Городок, в котором живёт Джеймс, отделён от города проливом. У Джеймса есть моторная лодка, и каждые выходные он отправляется на ней с женой и детьми в город, чтобы прогуляться и заодно закупить продукты и товары первой необходимости.

Наступили очередные выходные, и Джеймс, управляя моторной лодкой, отправился в путь со всей семьёй. Спокойное море переливалось бирюзовыми волнами, стояла солнечная погода, и веселый священник завел песню, а вся семья погружилась в атмосферу радости. Однако на полпути возникли неприятности: моторная лодка остановилась посреди моря. Джеймс спустился в каюту, чтобы проверить, что случилось, и результат проверки заставил его сердце сжаться от тревоги. Двигатель полностью вышел из строя, и, судя по, восстановить его было невозможно. К тому же в корпус катера начала поступать вода, и, разве что еще на мгновение, катер мог удержаться на плаву, после чего он пошел бы ко

дну, а вся семья погибла бы в морских глубинах.

Священник некоторое время молчал в каюте, а затем принял смелое решение.

Джеймс вышел на палубу катера, торжественно созвал всю семью и откровенно рассказал всем о суровой реальности, с которой им пришлось столкнуться. Затем он обратился к старшему сыну: «Ханс, я приказываю тебе прыгнуть в море вместе с тремя сестрами, чтобы спастись. Тебе уже 13 лет, ты уже настоящий мужчина, и должен уметь позаботиться о своих сестрах. Этот катер затонет через несколько минут, а я, твоя мама и младшая сестра останемся здесь. После того как вы прыгнете в море, вам нужно будет изо всех сил плыть к берегу, а когда доплывете, расскажите жителям города, чтобы они пришли нас спасти». Ханс и три сестры, плача, поцеловали родителей и двухлетнюю младшую сестренку на прощание, а затем все четверо детей прыгнули в море. Плывая, они оглядывались на родителей, которые становились всё дальше, и на моторную лодку, постепенно уходящую под воду, пока, наконец, лодка не исчезла в волнах океана.

Ганс вместе с тремя сестрами упорно плыл вперёд; это путешествие по воде длилось несколько дней и ночей. Самая младшая из четырёх детей, Нина, несколько раз теряла сознание от того, что надышалась морской водой, но Ганс постоянно подбадривал сестёр, говоря им, что они должны доплыть до города живыми и рассказать взрослым о положе-

нии дел с родителями. Дети, стиснув зубы, боролись с волнами, но в конце концов почувствовали, что больше не в силах плыть дальше. Возможно, небеса сжалились над этими несчастными детьми: когда они уже были на грани отчаяния, Ганс заметил недалеко от себя небольшой остров. Тогда он повел трех сестёр к этому острову. На третий день пребывания на острове у Нины начались признаки обезвоживания; было видно, что самая младшая Нина вот-вот сдастся, старшая сестра Ганса сняла с себя одежду и надела её на бамбуковую палку, чтобы привлечь внимание проплывающих мимо судов. Вскоре они услышали гул мотора: оказалось, что дядя Ганса, заметив, что они не вернулись в город на следующий день, предположил, что с ними произошло несчастье в море, и отправился на моторной лодке на их поиски. Когда его лодка подошла ближе, он увидел одежду, надетую на бамбуковую палку...

Сильная воля — залог успеха или неудачи человека, а точная способность к суждению — прочная опора его успеха.

Мур высоко ценил необычайную способность к суждению у нескольких своих подчинённых. Он говорил: «Каждый раз, когда я поручаю им какое-либо задание, они точно оценивают осуществимость следующего шага, и факты доказывают, что их суждения действительно предсказывают будущее с поразительной точностью». Если человек обладает железной волей, но придерживается ошибочного курса, то его воля станет для него настоящей катастрофой. Поэтому силь-

ная воля должна сопровождаться точным суждением, чтобы дать наилучший результат, а точное суждение рождается из хорошо натренированного мышления и ясного ума.

Когда происходит непредвиденная чрезвычайная ситуация, многие впадают в панику, а люди, лишившиеся рассудка, в таких условиях часто совершают крайне глупые поступки. Во время событий 11 сентября один фотолюбитель сделал снимок, на котором запечатлен крепкий мужчина, прыгающий с высотного здания в море огня. Конечно, он сделал это, чтобы спастись, но не выбрал более безопасный путь эвакуации, а решил выпрыгнуть из окна. Каков был результат? За окном бушевало пламя, и судьба этого человека была предрешена. Для выдающейся личности главным достоинством является способность сохранять ясность ума и принимать точные решения в то время, когда все вокруг впадают в панику.

В некоторых компаниях люди, которые в обычной жизни кажутся средними по способностям и имеют посредственные результаты, часто получают возможность продвижения по службе. В чём же причина? Дело в том, что при рассмотрении кандидатур на важные должности руководитель, оценивая способности сотрудников, в большей степени ориентируется на то, обладает ли человек ясным и хладнокровным умом, а также добродушным характером. Ведь в ситуациях, когда на карту поставлены важные и ответственные дела, ясный и хладнокровный ум помогает принимать точные реше-

ния, а добродушный характер способствует укреплению духа сотрудничества в команде.

Многие люди обладают выдающимся талантом, но зачастую на решающем этапе, напротив, совершают нелепые поступки, как будто они не в себе, что приводит к провалу — как гласит пословица: «Обезьяна ловкая, но не знает, как развязать узел». Почему? Потому что ему не хватает способности к точному суждению; этот роковый недостаток мешает ему проявить свой талант и превращает его многообещающее будущее в извилистую реку, которая при малейшей оплошности исчезает в бескрайней пустыне, не сумев достичь моря.

Поэтому очень важно тренировать душевное равновесие и хладнокровие. Если человек обладает особым талантом в какой-то области, но ему не хватает гармоничного мышления, и он развивается односторонне, то он подобен большому дереву, у которого одна ветвь особенно крепка, и все питательные вещества уходят именно к этой ветви, в то время как остальные ветви атрофируются. Уэсбор, имевший большое влияние в юридических кругах и в Сенате, был человеком, для которого тяжёлые дела казались лёгкими; одним из ключевых факторов его успеха были его спокойствие и ясность ума.

Цзя Куй, выходец из рядов воинов, благодаря своим боевым заслугам дослужился до должности заместителя начальника стражи при дворце. Однажды он возглавил отряд элит-

ных воинов для ведения боевых действий на границе. Однажды ночью стражники заметили, что на границе то и дело мелькают факелы, и немедленно доложили об этом Цзя Кую. В тот момент Цзя Куй уже спал, и его ближайшие слуги, в панике, приставали к нему, призывая его немедленно встать и выйти навстречу врагу. Однако Цзя Куй, словно ни в чем не бывало, успокоил подчинённых, велел всем вернуться и спокойно выспаться, не стоит паниковать — враг не придёт.

Подчинённые с тревогой в сердце разошлись по лагерю, и в итоге всю ночь прошла без происшествий. На следующий день Цзя Куй сказал подчинённым: «Вчерашняя тревога явно была ложной, а вы без причины запаниковали». Подчинённые спросили его, откуда он знает, что это была ложная тревога, и он ответил: «Подумайте сами: если бы действительно была тревога, разве вышли бы войска ночью?» Позже, выяснив истинную ситуацию, оказалось, что на границе кто-то потерял вещь и с факелами искал её повсюду. Представьте себе: если бы Цзя Куй, услышав доклад, не проанализировал ситуацию своим хладнокровным умом, а опрометчиво вывел войска, какими бы были последствия? Точно так же, если молодой человек благодаря проявлению умности получил возможность повышения и стал руководителем, но когда в его отделе возникла сложная проблема, ему не хватило хладнокровия и точного суждения, и он принял поспешное решение, то результат будет только один: он нанесет ущерб отделу, а сам будет понижен в должности из-за ошибочного

решения.

Воля и решения подобны парусу и рулю корабля: нужна как сила для движения вперёд, так и способность удерживать курс, — только так можно не сбиться с пути к успеху.

Пословица:

Ключ к успеху человека кроется в его сильной воле и ясном уме.

Очень важно тренировать душевное равновесие и хладнокровие. Если человек обладает особым талантом в какой-то области, но ему не хватает гармоничного мышления, и он развивается односторонне, то это похоже на большое дерево, у которого одна ветвь особенно крепкая, и все питательные вещества уходят к ней, в то время как остальные ветви увядают.

Придавайте большое значение формированию характера

Одной из самых ярких черт мышления молодых людей является простота. Один известный писатель сказал: «Простота — это великая сила». С точки зрения реальной жизни стоит задуматься над следующим явлением: когда человек доживает до возраста, когда он становится расчётливым и коварным, он обычно больше всего ценит именно свою молодость и простоту; кроме того, когда перед людьми одновременно появляются человек с низменными мыслями и человек с простой душой, это вызывает совершенно разные реакции. Когда люди общаются с человеком, мысли которого пронизаны низменностью, с психологической точки зрения возникает чувство угнетения, которое непосредственно выражается в отвращении и неприязни; такие люди зачастую упускают множество возможностей. В то же время человек с чистым сердцем вызывает у окружающих ощущение красоты; ему легко завоевать симпатию окружающих, привлечь удачу и открыть для себя новые возможности.

Поэтому хороший характер включает в себя такие качества, как честность, прямота, мягкость, доброта и терпение.

Честность — это великая сила, а высокие нравственные принципы — самый надёжный капитал в карьере человека. Многие молодые люди, стремясь к быстрой выгоде, ча-

сто упускают это из виду, и это очень опасно. Ведь человек, чрезмерно уделяющий внимание хитростям, интригам и уловкам, легко отталкивает окружающих, что лишает его множества возможностей, которые он мог бы получить. Общаясь с таким человеком, люди всегда вынуждены сохранять настороженность, и в результате ему трудно найти душевных друзей и получить помощь от других.

Честный характер позволяет человеку сохранить чистую совесть, и только тот, кто не имеет угрызений совести, может спокойно смотреть на все происходящее.

У императора Тайцзуна династии Тан, Ли Шимина, был министр по имени Вэй Чжэн — честный чиновник, который среди вельмож при дворе Тайцзуна славился тем, что смело высказывал прямое замечание, не боясь навлечь на себя гнев, и заслужил почетное прозвище «верный советник». Вэй Чжэн не только смело высказывал прямое замечание по поводу государственных дел Тайцзуна, но и по мелочам его повседневной жизни.

Однажды император Тайцзун, сопровождаемый большой свитой телохранителей и ближайших вельмож, собирался отправиться на охоту за город. Дойдя до ворот дворца, он встретил идущего навстречу Вэй Чжэна. Узнав, что император собирается на охоту, Вэй Чжэн, не давая ему слова вставить, преградил ему путь. С серьезным выражением лица он сказал: «Сейчас середина весны, всё оживает, птицы и звери вскармливают своих детёнышей — охотиться сейчас не

следует. Прошу Ваше Величество вернуться во дворец». У Тайцзуна настроение было испорчено Вэй Чжэном, и он почувствовал сильное недовольство. Он считал, что, будучи великим императором, он с таким трудом нашел время, чтобы развлечься, и что же такого страшного в том, чтобы поохотиться на птиц и зверей, кормящих своих детёнышей? Он хотел отстоять свою точку зрения, но Вэй Чжэн бескомпромиссно стоял перед ним, преграждая путь, и ему с большой свитой пришлось повернуть назад. Разгневанный император Тайцзун вернулся в задние покои. Его гнев ещё не улегся, и он с яростью проговорил: «Когда-нибудь я убью этого старого упрямца, только тогда моя злость утихнет!» Императрица Чансунь, супруга императора Тайцзуна, выяснив причину, удалилась во внутренние покои, надела церемониальное платье, с торжественным выражением лица вышла к императору, поклонилась и сказала: «Поздравляю Ваше Величество! Я слышала, что при мудром правителе появляются честные министры. Сегодня Вэй Чжэн проявил честность, из чего видно, что Ваше Величество мудро, и поэтому я поздравляю Вас». Услышав слова императрицы Чансунь, император Тайцзун внезапно прозрел.

То, что династия Тан в течение значительного периода времени переживала эпоху процветания и мира, было обусловлено тем, что у императора Тайцзуна были преданные и честные министры, а также преданная и честная императрица. Он мог получать полезные советы как внутри, так и

вне двора, прислушиваться к справедливой критике и мнениям, что позволяло ему вести честное правление и обеспечить процветание и мир в стране.

Президент США Линкольн, прежде чем осуществить великое дело объединения Севера и Юга, был адвокатом. Однажды к Линкольну обратился человек с просьбой представлять его интересы в суде по делу, в котором он явно был неправ. Линкольн категорически отказался, сказав: «Я не могу этого сделать. Если я это сделаю, то, выступая в суде, я невольно громко воскликну: „Линкольн, ты лжец! Ты лжец!“»

Когда человек носит маску и ведёт лицемерную жизнь, его совесть постоянно мучается, что превращает его в личность с серьёзным расщеплением личности. Какими бы ни были выгоды и какими бы ни были соблазны, которым трудно противостоять, ни в коем случае не предают свою личность. Если человек чрезмерно гонится за славой и богатством, он часто получает обратный результат: его талант будет уничтожен из-за его низкого характера, и он ничего не достигнет.

Человек, обладающий доброжелательным, дружелюбным, искренним и оптимистичным настроением, а также таким выдающимся качеством, как терпение, обладает чертами, позволяющими ему побеждать во всём. «Когда Небеса возлагают на человека великую миссию, они сначала испытывают его дух, утомляют его тело, подвергают его голоду...» — эти слова как нельзя лучше отражают суть дела. Человек, спо-

собный преодолеть эти испытания, не знает неудач. Древние также говорили: «Нетерпение в мелочах разрушает великие замыслы».

В древнем Китае ходила легенда о том, как Чжан Лян поднял туфлю в Сяпи. Чжан Лян, после неудачной попытки покушения на первого императора Цинь, был вынужден бежать в Сяпи, где оказался молодым человеком, не имеющим ни гроша за душой. Однажды, проходя по мосту через реку Ишуй, Чжан Лян увидел сидящего там старика, у которого с ноги соскочила одна туфля. Старик позвал проходящего мимо Чжан Ляна и попросил его поднять туфлю. Чжан Лян наклонился и поднял туфлю для старика, а тот попросил его надеть её на ногу. Неожиданно, как только Чжан Лян надевал туфлю на ногу старика, тот тут же снимал её и бросал далеко от себя, и так продолжалось снова и снова. Каждый раз Чжан Лян с кротостью и смирением подбирал туфлю и надевал её на ногу старика. Этот старик оказался отшельником; он разглядел в терпении Чжан Ляна задатки полководца и велел ему на следующий день в пятую стражу ночи ждать его на том же месте, чтобы передать ему военные трактаты. На следующий день на рассвете Чжан Лян пришёл, но старик уже был там раньше него, упрекнул Чжан Ляна в опоздании, развернулся и ушёл, велел ему прийти на следующий день. На следующий день ситуация повторилась, и вот на третий день Чжан Лян стал ждать там ещё в полночь. Наконец старик счёл, что тот прошел испытание, и передал ему воен-

ное пособие «Военное искусство Тайгона». Позже Чжан Лян стал умным и изобретательным стратегом в штабе Лю Бана.

Когда известный чиновник династии Цин Линь Цзэсю, занимавшийся борьбой с опиумной торговлей, находился в Амаке, ему ежедневно приходилось сталкиваться со множеством невыносимых ситуаций. Умышленные провокации англичан часто лишали его сна, и в самые крайние моменты, то есть когда ему становилось совершенно невыносимо, он садился в гостиной и играл на пипе, чтобы излить накопившееся в душе уныние. Для чиновника, обладающего национальным достоинством, малейшая неосторожность могла дать повод для критики и привести к катастрофическим последствиям. Чтобы не поддаваться гневу, Линь Цзэсю написал над входом в гостиную большой плакат с надписью «Успокой гнев», чтобы напоминать себе о необходимости сдерживать свои слова и поступки.

В современном обществе терпение имеет решающее значение для любого предпринимателя. Многие предприниматели, сталкиваясь с невежливостью, продолжают вести себя вежливо и благодаря этому добиваются успеха. Например: независимо от того, насколько невежлив клиент, насколько грубо он себя ведет и даже если он допускает оскорбительные высказывания или поступки при покупке, предприниматель, напротив, обслуживает его с теплотой и искренностью, в результате чего получает похвалу от клиента и способствует лучшему развитию своего бизнеса.

Выдержка — это умение хорошо контролировать свои эмоции. Когда дела идут плохо, товары серьезно застряют на складе, подчиненные не выполняют свои обязанности, а счета от кредиторов сыплются один за другим — именно в такие моменты проверяется истинный характер предпринимателя. Каждое его действие в такой ситуации позволяет людям ясно увидеть его истинную сущность и оценить его способности. Если он в ответ на неудачу в бизнесе впадает в ярость, все его слабости будут обнажены без остатка, что станет предвестником его будущих неудач; если же он в ситуации серьезно-го провала сможет сохранить терпение и хладнокровие, это безмолвное терпение станет залогом его будущих великих достижений.

Непоколебимое терпение — это волшебная сила, способная привести к успеху в деле. Когда все силы уже иссякли, а все способности потерпели поражение, терпение остаётся на своём месте, и благодаря ему многие трудности решаются одна за другой.

Прежде чем Бог возвысит человека до выдающегося положения, Он обязательно насылает на него множество страданий, подвергая его испытаниям, как серебро подвергается очищению.

В эпоху судей Израиля, хотя и появлялось много храбрых воинов, никому из них не удалось решить проблему объединения Израиля, поэтому возникла острая необходимость в создании царства. Первым царем Израиля был Саул. Саул

был красив, крепко сложен и был храбрым воином. Однако Саулу не хватало терпения, он был вспыльчивым, поэтому, несмотря на то что он был первым царем Израиля, он по-прежнему оставался судом-воином.

Бог, будучи недоволен, решил отказаться от Саула и избрать Давида, повелев пророку Самуилу помазать Давида. Помазание Давида вызвало ревность Саула. В то время Давид, хотя и был помазан, ещё не вступил официально на престол, поэтому он по-прежнему называл Саула царем. Саул ненавидел Давида за то, что тот был помазан, и неоднократно преследовал его, пытаясь убить; однажды он бросил в Давида копье, но Давид, отклонив голову, увернулся от него. Как бы Саул ни относился к Давиду, тот всегда с уважением относился к нему, как добрый подданный. Однажды, спасаясь от преследования Саула, Давид бежал в место под названием Ин-Гиди и скрылся там. Саул догнал его и, ища Давида, зашел в овчарню у дороги. В этой овчарне было углубление, и Саул вошел туда, чтобы справиться с нуждой. Как раз в это время Давид прятался в темном углу этого углубления, а вместе с ним там же скрывались и его спутники. Теперь преследователь находился прямо перед ними, причем совершенно беззащитный, и спутники Давида всячески подзуживали его убить Саула. В тот момент Давиду было бы слишком легко лишить Саула жизни. Но Давид проявил терпение и сдержался, не поднял на него руку, а незаметно отрезал кусок полы одежды Саула; когда Саул закончил, он вышел

вслед за ним, пал ниц перед Саулом, показал ему отрезанный кусок полы и доказал Саулу, что у него нет ни малейшего намерения убить великого царя.

Смирение и терпение Давида, его добродетели, привлекли к нему уважение Ионафана, сына Саула, который заключил с Давидом союз и стал его ближайшим другом. Когда Саул захотел убить Давида, сын Саула Ионафан помог Давиду сбежать; благодаря добродетели Давида дочь Саула Михла полюбила его и захотела выйти за него замуж. Когда Саул решил преследовать Давида, дочь Саула Михла помогла Давиду успешно спастись.

Образ иероглифа (терпение) многозначителен: поговорка «В иероглифе над сердцем висит нож» как нельзя яснее показывает, какую огромную силу воли требует умение «терпеть» — ведь это все равно что позволить ножу пронзить своё сердце. Терпение — это мудрость и широта взглядов; человек, способный сдерживать себя и проявлять терпение, обладает глубокой силой. Терпение не означает слабость; те, кто умеет терпеть, зачастую смеются последними. В народе есть пословица: «Стерпи один день обиды — избавишься от ста дней беспокойства». Есть также такая фраза: «Если эгоистичные люди хотят воспользоваться тобой, не обращай на них внимания и тем более не замысливай мести. Когда ты пытаешься с ними свести счёты, ты наносишь себе гораздо больший ущерб, чем тому человеку». Эти слова заслуживают тщательного размышления.

Человек с нетвердой волей и недостатком терпения зачастую не занимает никакого места в этом мире; а тому, кто обладает твердой волей и терпением, мир открывает дорогу.

Пословица:

Непоколебимое терпение — это волшебная сила, позволяющая добиться успеха. Когда «мудрость» потерпела неудачу, «гениальность» бессильна, «находчивость» и «искусство» говорят о невозможности, а все остальные способности оказались беспомощны и объявили о безнадёжности, тогда на помощь приходит «терпение».

Глава вторая. Выбор приносит успех

Наставления мастера успеха Карнеги заслуживают нашего внимания: «Для человека критерием хорошей профессии является то, что она подходит для вашего развития, позволяет вам постоянно прогрессировать, дает возможность приобретать навыки и открывает безграничные перспективы». Выбор подходящей профессии из бесчисленного множества вариантов подобен выбору полезных книг из множества изданий. Вы должны тщательно обдумать свой выбор и по возможности выбрать ту профессию, которая подходит именно вам.

Законы выбора

Когда два человека играют в шахматы, чтобы взять фигуру соперника, обе стороны должны точно предсказать его следующий ход; один неверный ход — и вся партия проиграна. Выбор фигуры, которой вы нанесете «мат», зависит от вашей способности правильно оценить ситуацию на доске — это и есть закон выбора. Правильная оценка определяет правильный выбор. На футбольном поле обе команды ведут ожесточённую борьбу, мяч мчится к воротам с огромной скоростью, и вратарь, сталкиваясь с этим стремительным ударом, должен точно определить его направление, чтобы эффективно защитить ворота. Опытные и технически сильные игроки часто могут одним ударом создать обманный маневр, когда мяч, казалось бы, летит в одном направлении, а на самом деле — в другом. В этот момент способность вратаря правильно оценить ситуацию становится ключом к победе: броситься влево или вправо — его выбор зависит от правильной оценки траектории летящего мяча.

Когда двое «делают ставку», один из них кладёт монету на ладонь и предлагает сопернику угадать, «орел» это или «решка», чтобы определить победителя. Успех в этом случае во многом зависит от «угадывания», или, иначе говоря, от удачи. Друзья, запомните одно: если в жизни вам предстоит сделать каждый шаг, то принимать решения следует на ос-

нове правильной оценки ситуации, а не «угадывания» — это очень опасно. Ставка на удачу может привести к двум крайностям: выиграв, вы получите прибыль, а проиграв — потеряете всё; к тому же выигрыш отнюдь не является благом, поскольку здесь таится одна скрытая опасность: вы можете выработать привычку во всём полагаться на удачу, а не на мудрость.

Бог наделил человека правом выбора, вложил в его разум способность мыслить и различать, и правильный выбор приводит к правильному результату. Жил-был человек, очень любивший приключения; всю жизнь он путешествовал по всей стране, и был настолько смелым, что в одиночку отваживался углубляться в дикие горы и леса. Однажды он заблудился в густом лесу, и, что было особенно неприятно, его компас случайно выпал в бездонную пропасть, когда он перебирался через ущелье. Без компаса определить направление было очень сложно.

Это был обширный лес, состоящий из деревьев одного вида. Он блуждал по густому лесу почти целый день, но в конце концов всё равно вернулся на исходное место. Стоя на том же месте, он начал немного беспокоиться: если так и продолжать кружить, то из этого лесного «багуа-массива» он никогда не выберется, а последствия этого невообразимы. Он стоял перед столетним деревом и размышлял, как выбраться из затруднительного положения. Куда ему идти — налево или направо? Он не мог определиться. В конце концов он решил

идти по той стороне ствола, где мхи было больше, ведь густой мх на стволе свидетельствовал о том, что на эту сторону попадает больше солнечного света, а редкий мх — о том, что света меньше. Выбирая сторону с густым мхом и двигаясь вдоль неё, он шёл в восточном направлении: мох служил ему дорожным указателем, и везде, где появлялся этот знак, путь вел в одном направлении. Этот человек, лишившийся компаса, благодаря правильному выбору сумел выбраться из густого леса.

Выбор отражает дальновидность человека. Когда люди идут за покупками в торговый центр, одни с первого взгляда могут определить, какую модель и какой цвет одежды выбрать, а другие — нет: они долго выбирают, но так и не могут определиться. Молодые люди, вступающие в трудовую жизнь, часто похожи на тех, кто долго выбирает, но так и не может понять, какая одежда им подходит больше всего.

За свою жизнь человек может сменить множество профессий, и при поиске работы многие в первую очередь задают себе вопрос: «Какая профессия мне подходит?».

Существует несколько принципов выбора профессии:

Критерии хорошей профессии: она должна способствовать личному развитию, создавать условия для прогресса, позволять приобретать новые навыки и иметь светлое будущее; ни в коем случае не стоит бросаться в сферы, вредные для здоровья: если молодой человек с самого начала работы растратит свой физический капитал, то все его жизненные

устремления, какими бы высокими они ни были, окажутся равны нулю; ни в коем случае не стоит ориентироваться исключительно на деньги и смотреть только на сиюминутную выгоду — близорукость сузит профессиональный путь молодого человека; тем более не следует заниматься работой, где за деньги приходится рисковать жизнью, или вступать в незаконные сферы деятельности ради денег: хотя в краткосрочной перспективе это может принести большие доходы, в девяти случаях из десяти благополучие длится недолго, а жизнь превращается в хождение по лезвию ножа, в постоянном страхе перед разборками с конкурентами и наказанием со стороны закона.

Тем, кто однажды ступил в эти опасные сферы, очень трудно «умыть руки» и вернуться на путь истинный; не стоит также выбирать профессию «коллектора», выступая в роли «боевика» на службе у босса; или устраиваться в «детективное агентство» в качестве «частного сыщика», специализирующегося на тайном расследовании брачных отношений, доходов или других личных вопросов клиентов, подражая Шерлоку Холмсу — это категорически недопустимо, ведь вы не Шерлок Холмс.

Заниматься низкооплачиваемой работой ради заработка заставит вас запятнать свой имидж и постепенно утратить свои благородные устремления, что приведет к тому, что ваши природные таланты останутся незамеченными. Многие здоровые и талантливые молодые люди, однажды вступив на

ложный путь ради денег, теряют свой разум и способности из-за этой унижительной работы, и в итоге от них ничего хорошего не остается.

Следует заниматься честной и добропорядочной профессией. Если человек с самого начала не имеет достойной профессии, это окажет огромное влияние на всю его жизнь; или, можно сказать так, восемь из девяти неудач в жизни во многом связаны с тем, что человек не занимается подходящей для него профессией. Однажды один очень успешный человек, беседуя со своим другом, сказал, что его самое большое желание в жизни — это иметь хорошую работу, которая ему нравится, счастливую семью и крепкое здоровье. Не будем сейчас обсуждать, насколько верны его слова, но в целом он, по сути, прав. Если у человека есть все вышеперечисленное, его жизнь можно считать прожитой с достоинством.

Ещё нужно помнить одно: при выборе профессии действует следующий закон: «Дело, которым вы занимаетесь, должно быть тем, к чему вы наиболее приспособлены из всех возможных». Поэтому при выборе работы ни в коем случае не упускайте из виду этот основополагающий принцип. Причина проста: например, если человек, пригодный для военной службы, станет воспитателем и будет заниматься кропотливым уходом за младенцами, сможет ли он справиться с этой работой? Ответ очевиден. Или если человек, пригодный для работы учителем, станет владельцем ресторана; если парикмахер или косметолог займется счетами на счётах; если

человек с богатым образным мышлением будет выполнять работу, требующую строгого логического мышления; попросите мужчину ткать, а женщину — пахать землю... И так далее. Любая профессия, противоречащая природе, интересам и способностям человека, заглушает его врождённые таланты и делает жизнь безвкусной. Суть работы заключается не просто в труде, а в удовольствии, поэтому и существует поговорка: «Работать — это счастье». Как же сделать так, чтобы «работать — это счастье»? Для этого нужно выбрать подходящую работу и заниматься тем, что вам нравится. Спросите себя: «Чем мне лучше всего заниматься?»

Многие с детства ставят перед собой множество прекрасных целей, полагая, что одних лишь желаний достаточно, чтобы чувствовать себя в карьере как рыба в воде. На самом деле это тоже иллюзия: односторонние надежды легко могут сбить с правильного пути.

Был один молодой человек, увлекавшийся писательством. Планируя свою карьеру, он решил стать писателем. Он постоянно писал и отправлял свои работы в издания, но ни одна из его рукописей так и не была опубликована. Однако он не падал духом и продолжал писать. Он думал: «Когда-нибудь я убежу этих редакторов, они будут тронуты моим энтузиазмом и напечатают мою работу в журнале». В конце концов ему действительно удалось тронуть того, кто читал его рукописи, и тот ответил ему письмом. Ответил главный редактор этого издания, который написал: «Видно, что ты

очень трудолюбивый молодой человек. Но с сожалением вынужден сказать тебе, что твой кругозор слишком узок, а жизненный опыт кажется относительно бледным. Однако, просматривая твои рукописи, присылаемые на протяжении многих лет, я заметил, что твой почерк становится всё лучше и лучше...»

Молодой человек последовал совету главного редактора, занялся каллиграфией и впоследствии стал известным и признанным каллиграфом. Это реальная история, а её главный герой — известный современный каллиграф Чжан Вэньцзю.

Для молодых людей, не имеющих опыта работы, стремление с самого начала к недостижимым высотам — это путь к провалу. Прежде всего вам следует выбрать надежный способ поиска работы — так же, как человек, желающий сесть на паром, сначала должен ступить на трап.

Известный писатель Марк Твен однажды встретил молодого человека, который не знал, как открыть дверь в мир трудоустройства. Этот молодой человек, приехавший на Запад, мечтал стать журналистом, но в то время он был никому не известен и не мог найти работу. Тогда он написал письмо Марку Твену, в котором рассказал о своём желании и выразил надежду, что известная личность в журналистских кругах Марк Твен поможет ему. Марк Твен ответил ему письмом, в котором спросил: «В какой газете ты хочешь устроиться?» Воодушевленный молодой человек сообщил Марку

Твену адрес газеты, в которую хотел поступить. Вскоре он получил второе письмо от Марка Твена. В этом письме Марк Твен поделился с ним надежным методом поиска работы: «Если ты готов временно работать без зарплаты, ни одна газета не откажет тебе». Что касается зарплаты, то пока не стоит об этом беспокоиться. Получив работу, проявляй инициативу. Когда коллеги постепенно почувствуют, что ты им нужен, они назначат тебя корреспондентом или редактором, и все начнут ценить тебя. К этому моменту тебе уже не придётся беспокоиться о зарплате. О твоих достижениях разнесётся слух, и вскоре газеты начнут соревноваться за право нанять тебя, и ты получишь работу с весьма приличной зарплатой».

Этот молодой человек последовал совету Марка Твена, и вскоре он действительно устроился в ту газету; через месяц он получил предложение о работе от другой газеты. За четыре года ему дважды повышали зарплату. Позже он стал главным редактором той газеты.

Многие молодые люди, когда начинают искать работу, обращают внимание только на высокие должности и высокую зарплату, не задумываясь о том, какими навыками они на самом деле обладают. Они не способны выполнять важные задачи и не хотят заниматься мелкими делами, и в итоге остаются ни с чем, ведь если у вас изначально нет возможности работать, то не о чем говорить о накоплении опыта и конкурентоспособности — на каком основании вы сможете пре-

тендовать на высокую должность и высокую зарплату?

Пословица:

Друг мой, запомни одно: на протяжении всей жизни каждый твой шаг должен быть обдуманным, и принимать решения тебе должны помогать правильные суждения — «догадки» очень опасны.

Критерии хорошей профессии: она должна соответствовать твоему развитию, создавать условия для твоего прогресса, позволять приобретать навыки и иметь светлое будущее. Это важный принцип при выборе профессии.

Умение правильно выбирать, что «брать», а от чего «отказываться»

Известный американский издатель и писатель Альберт Харберд верно заметил: «Если ты сможешь найти своё место, то любая работа, которой ты занимаешься, будет иметь ценность! Это также означает, что твоя профессиональная жизнь уже наполовину удалась».

Человек — удивительное существо: когда один из ваших потенциалов раскрывается, вы обнаруживаете, что обладаете ещё и другим талантом. Трудно сказать, сколькими профессиями человек может заниматься за всю жизнь. Для большинства людей карьера не сводится к одной должности на всю жизнь, а состоит из множества профессий, которыми они занимались на протяжении жизни. Поэтому в течение жизни человеку приходится много раз выбирать и много раз отказываться от чего-то. Удачный выбор и умелое отказ — это идеальное сочетание. В жизни приходится сталкиваться со множеством выборов и отказов, а уникальный выбор — это, по сути, процесс «выбора» и «отказа».

Когда человек выходит на рынок труда, возможно, его первый выбор окажется не совсем подходящим. По мере работы проявляются многочисленные слабые стороны, и продолжать становится невозможно: не говоря уже о карьерном росте, даже выполнение обычных рабочих обязанностей да-

ётся с трудом. Если в этот момент ты будешь упорно цепляться за эту работу, это будет означать, что ты сбился с пути. В таком случае лучший выход — отказаться от неё и сделать новый выбор.

19-летний известный российский бас-баритон Одор Шаябин, прежде чем стать выдающимся певцом, однажды пришёл в Казанский оперный театр и попросил директора театра послушать, как он поёт. Он надеялся, что директор оценит его голос и предоставит ему сцену, где он сможет проявить свой талант. Однако в то время у него происходила смена голоса, тембр был нестабилен, и после исполнения песни впечатление оказалось не самым удачным; естественно, его не приняли. Прошло несколько лет, и Одор Шаябин стал выдающимся певцом. Когда Одор Шаябин познакомился с Горьким, во время беседы он рассказал о том случае, когда пытался устроиться на работу. Горький, услышав это, рассмеялся и рассказал, что в то время он тоже приходил в Казанский оперный театр, чтобы устроиться на работу хористом, и его даже приняли... Но вскоре он обнаружил, что у него нет певческого таланта, поэтому покинул хор и выбрал другую профессию.

Выбор и отказ Горького и Одора Шаябина были очень мудрыми и правильными. Если бы Горький не отказался от пения, он не стал бы ни выдающимся оперным певцом, ни успешным писателем; если бы Одор Шаябин сразу сдался, его певческий талант остался бы незамеченным, и он не стал

бы певцом.

Известный английский поэт Китс сначала решил изучать медицину, но вскоре обнаружил, что его интересы и способности лежат в области поэзии, поэтому он без колебаний отказался от медицины и посвятил себя поэзии. За свою короткую 27-летнюю жизнь он создал множество выдающихся стихотворений, избежав трагедии, которая ждала бы его, если бы он стал посредственным врачом. Маркс в молодости тоже собирался писать стихи, но написанные им стихотворения он сам считал полной чепухой; факты доказали, что его интересы и сильные стороны лежали не в этой области. Поэтому он решительно отказался от своих прихотливых мечтаний и переключился на изучение социальных наук, добившись поразительных результатов и став выдающейся фигурой в истории международного коммунистического движения.

Упорное цепляние за работу, не имеющую перспектив развития, подобно раскрытой ладони, которая только раскрывается, но не сжимается: со временем ладонь теряет упругость, её способность сжиматься атрофируется, и она больше не может свободно сжиматься и разжиматься.

Иногда выбор требует решимости.

У дороги растёт большое дерево с глубокими корнями и густой кроной; оно стоит здесь уже немало лет. Весной птицы выют гнезда в его ветвях; летом люди играют в шахматы под его густой тенью; осенью дерево разбрасывает по земле

свои желтые листья под порывами осеннего ветра — осенний ветер и опавшие листья создают поистине восхитительный пейзаж; зимой его ветви и ствол покрываются падающими снежинками, словно дерево, усыпанное серебряными цветами. Дерево было вполне довольно своим положением и никогда не задумывалось о том, чтобы «переселиться». Позже по соседству построили химический завод, и каждый день в окрестности сбрасывали огромное количество сточных вод. Постепенно почва и вода загрязнились, что повредило корни дерева, проникающие в землю в поисках питательных веществ; естественно, это сказалось на общем состоянии дерева, и его красота в разные времена года стала заметно уступать прежней. Люди пересадили его в более благоприятную почву. Сразу после пересадки он не мог привыкнуть к новой почвенной среде: ветви пожелтели, а само дерево выглядело увядшим и безжизненным. Однако со временем оно приспособилось к новой почве, быстро восстановило жизненные силы и вновь обрело прежнее великолепие.

Этот процесс очень похож на ситуацию, когда люди покидают старую среду и попадают в новую. Некоторые люди, стоя перед выбором — отказаться от чего-то или сохранить это, — часто руководствуются привычкой, а не разумным решением.

В животном мире есть небольшое животное под названием ящерица. Когда её схватывает враг, она способна мгновенно принять решение и отбросить ту часть тела, которая

оказалась в плену. Например, если враг схватил её за хвост, она без колебаний откусит его, чтобы спастись, а со временем у неё постепенно отрастёт новый хвост. Для этого маленького животного жизнь важнее хвоста: оно понимает, что нужно отказаться от второстепенных частей тела, чтобы сохранить жизнь. Из принципа отказа и выбора, демонстрируемого животными, умный человек должен извлечь урок: что следует отбросить, а что — сохранить.

И «принятие», и «отказ» содержат в себе богатую жизненную мудрость; на самом деле во многих случаях умение отказать — это лучший выбор. В военном деле существует стратегия, называемая «заманить врага вглубь» или «обратный удар». Она заключается в том, чтобы отказаться от того, что на первый взгляд кажется выгодным, и выбрать то, что на самом деле приносит реальную выгоду.

Основатель компании Oracle Ларри Эллисон был брошен родителями сразу после рождения, и его усыновил родственник из Чикаго. За время своего взросления он видел свою биологическую мать лишь один раз, знал только, что она еврейка, а личность его отца до сих пор остается загадкой. В силу таких жизненных обстоятельств у Эллисона сформировался замкнутый и высокомерный характер. С начальной школы до университета его успеваемость была средней, но он был одержим математикой. Эллисон бросил учебу на втором курсе университета. Чтобы зарабатывать на жизнь, он поочередно работал в нескольких компаниях, но ни в одной

из них не мог в полной мере проявить свой математический талант. Чтобы не загубить свой математический талант, Эллисон решительно отказался от имеющейся работы и в конце концов выбрал сферу разработки программного обеспечения, которая полностью соответствовала его специализации и интересам, и собственными силами создал легенду компании Oracle.

Интересы и личностные качества — это разные вещи: не всегда одного интереса достаточно для достижения успеха, и не следует руководствоваться исключительно интересами, игнорируя при этом свои личностные особенности при выборе или отказе от чего-либо.

Мисс Лора по профессии была учительницей начальной школы, но очень хотела стать певицей. Однажды она поехала в гости к родственникам в деревню и пробыла там несколько дней. Каждый день она ходила в лес и упорно репетировала пение, но как ни старалась, не могла обрести ощущение настоящей певицы — в лучшем случае это было просто развлечением для себя. Однажды, глядя на травинки перед домом, Лаура внезапно прозрела: она поняла, что даже одна травинка может подчеркнуть красоту луга. Так Лаура осознала, чем ей следует заниматься, и сказала родственникам, что решила вернуться в школу и продолжить преподавать, потому что Бог даровал ей дар учителя.

Найти своё место в жизни — это целая наука и, более того, искусство. Оно определяет твою судьбу и влияет на твоё

будущее.

В современном мире труда очень распространена практика «смены работы». «Смена работы» даёт людям возможность выбирать и отказываться от чего-то, но отказываться нельзя бездумно — нужно тщательно всё обдумать и взвесить все «за» и «против», прежде чем принимать такое решение. Если «смена» пойдёт на пользу вашему развитию, то это целесообразно; если же она не принесёт вам никакой пользы, а может даже ухудшить ситуацию, то я советую вам не «переходить» — лучше не заниматься тем, что сравнивают с «слепым всадником на слепой лошади».

Поэтому, прежде чем отказаться от чего-либо, лучше сначала оценить следующие моменты:

Сначала оцените, есть ли вообще перспективы развития в этой сфере; прислушайтесь к мнению коллег по цеху, а также стоит изучить точки зрения соответствующих экспертов. Если окажется, что кто-то в вашей нынешней сфере добился значительных успехов, «переход» на новую работу ничего существенно не изменит.

Дело в том, что эта отрасль мне не по душе, или в том, что, продолжая работать в ней, я действительно не могу проявить свои способности? Или, говоря более резко, становится ли эта работа всё менее интересной, а может, даже всё более мучительной?

Насколько хорошо вы знакомы с будущей отраслью? Каковы ее характер и перспективы? Сможете ли вы в новой

сфере чувствовать себя как рыба в воде? И основано ли ваше понимание новой отрасли на объективных фактах и рациональной оценке, а не на простом желании сменить сферу деятельности?

После «перехода» в новой среде неизбежно наступит период адаптации, возможно даже со снижением дохода, что приведет к ухудшению качества жизни. Готовы ли вы к этому психологически?

Только после того, как вы трезво оцените все вышеперечисленные моменты и точно определите ситуацию, стоит «переходить». Пословица «Человек живет там, где ему удобно» не сбывается для всех, и самый мудрый выбор — отказаться от карьеры только тогда, когда это действительно необходимо.

Пословица:

И «приобретение», и «отказ» содержат в себе богатую жизненную мудрость; на самом деле во многих случаях умение отказаться — лучший выбор. Но поговорка «человек живет, когда меняет место» не сбывается для каждого. Если бы Горький решил остаться, он не стал бы выдающимся писателем; если бы Одор Шаябин решил отказаться, он не стал бы знаменитым басом.

Выбор мышления приносит богатство

Человеческий мозг — это орган, обеспечивающий способность к мышлению. Этот удивительный орган наполнен магией выбора: все ваши решения находят непосредственное отражение в вашем мозге. Если вы выбираете богатство, ваш мозг наполняется богатством; если вы выбираете бедность, ваш мозг зарастает сорняками бедности.

Стоит прислушаться к тезису Наполеона Хилла о «богатстве через мысли».

Говоря проще, мышление — это мысли человека. Наполеон Хилл говорил: «Ваши мысли, без сомнения, являются вашим самым ценным достоянием. Вы можете лишиться материального богатства, но мысли никто у вас не отнимет».

Когда нефтяной магнат Рокфеллер не мог вытащить из кармана ни цента, он сказал: «Однажды я стану миллионером». Впоследствии он действительно стал миллионером. Поэтому вы должны осознать один закон успеха: то, чего вы жаждете в своей жизни, прежде чем превратиться в реальные материальные блага, должно сначала стать мыслями в вашем мозгу.

Размышления часто приносят людям гениальные идеи, а гениальная идея позволяет людям увидеть её ценность. Сандерс сначала был всего лишь рядовым служащим в продук-

товом магазине на углу улицы. Однажды в ресторане самообслуживания ему пришла в голову идея, что тот же принцип можно применить и в продуктовом магазине. Сначала эксперты высмеяли его идею, считая её нереалистичной, но его размышления подсказали ему, что это отличный способ. Сандерс решительно приступил к реализации своей идеи, и именно концепция самообслуживания сделала его «отцом современного супермаркета» — основателем сети супермаркетов «Пигли-Вигли».

Был один человек, попавший в беду, который целыми днями ходил с мрачным видом, мучаясь от того, что не мог найти пути к богатству. Его финансовый кризис был настолько серьёзным, что его жена, услышав стук в дверь, не осмеливалась открыть, боясь увидеть на пороге человека с векселем. Самым большим препятствием на пути к выходу из беды для него было отсутствие правильного и осуществимого метода, а также отсутствие хороших идей в голове. Однажды один мудрый человек подарил ему книгу, и он черпал из неё вдохновение. Так он начал смотреть на вещи с совершенно новой точки зрения, и лучшие возможности стали появляться в его жизни. Вскоре он выбрался из затруднительного положения, а через год он и его жена переехали в красивый новый дом и даже смогли внести залог за новый автомобиль.

Самые мудрые люди, стоя перед выбором между материальным и духовным богатством, понимают, что в первую очередь следует выбирать духовное богатство.

Царь Соломон, славившийся своей мудростью, был сыном царя Давида. В последние годы жизни царя Давида Атания, сводный брат Соломона, стремился захватить трон и тайно собрал группу сторонников, чтобы объявить себя отдельным правителем. Однако Атания не достиг своей цели, и Соломон, при поддержке своей матери Вирсавии и пророка Нафана, был помазан на царство и вступил на престол в Гехуне. Первым делом после вступления на престол Соломон попросил мудрости, моля Бога даровать ему достаточно ума и разума, чтобы он мог хорошо управлять государством. Бог сказал: «Поскольку ты просишь об этом, не прося для себя долголетия, благословения или гибели своих врагов, а прося лишь мудрости, чтобы судить...»

Вступив на престол, Соломон в первую очередь совершил чудо, разрешив сложный судебный спор.

Две блудницы пришли к царю Соломону с одним ребенком. Одна из них утверждала, что этот ребенок — ее собственный, поскольку женщина, с которой она жила в одной комнате, ночью во сне случайно перевернулась и задавила своего ребенка, а затем украла ее ребенка; другая же настойчиво утверждала, что соперница лжет, и что этот ребенок — ее родной сын. Никто не мог доказать, кто из этих двух женщин говорит правду, и теперь все зависело от решения Соломона.

Соломон приказал принести топор и велел рассечь ребёнка пополам, чтобы каждая из женщин получила по половине.

Как только эти слова прозвучали, настоящая мать ребёнка разрыдалась и сказала: «Отдайте мне ребёнка, не рассекайте его пополам». Другая женщина сказала: «Пусть его разрежут пополам, по половине каждой». Итак, Соломон пришел к выводу, что та женщина, которая согласилась разрезать ребёнка пополам, и есть похитительница, ведь только настоящая мать так любит своего ребенка, что не может смириться с мыслью о том, чтобы его разрезали пополам. Разумеется, благодаря мудрому решению царя Соломона ребенок в конце концов вернулся к своей настоящей матери целым и невредимым.

Соломон обладал также мудростью в торговле: через «царских купцов» он закупал лошадей на севере и продавал их в Египет на юге, а также покупал в Египте боевые колесницы и перепродавал их царям севера. Соломон, славившийся своей мудростью, сочинил три тысячи притч и тысячу пять песен. «Он рассуждал о растениях, от ливанских кедров до ползучего астрагала, растущего у стен; он рассуждал также о птицах, зверях, насекомых и морских обитателях». Цари со всего мира посылали своих посланников, чтобы послушать мудрость Соломона; даже царица из Савы (современный Йемен) привезла на верблюдах золото, чтобы «услышать слова мудрости, данной ему Богом». Границы Израиля во времена Соломона соответствовали тому, что Бог обещал в те дни: «от реки Египетской до реки Евфрата... от пустыни до места захода солнца (то есть до побережья Средиземного

моря)». Мощь государства была на пике своего расцвета, «и все цари земли приходили к нему... принося дары».

Приведенные выше примеры показывают: умный разум ценнее материального богатства; сначала обогатите свой разум, и тогда ваш кошелек наполнится.

Один японский бизнесмен приехал в Китай с деловым визитом. Когда он ехал на поезде мимо грушевого сада, ему довелось услышать современную версию «Сказок из тысячи и одной ночи» — историю о силе ума:

Этот грушевый сад изначально был горой, покрытой камнями, и тогда там ещё не было грушевых деревьев. Чтобы заработать деньги, двое молодых людей вместе начали добывать и продавать камни: один разбивал камни на щебень, доставлял его к дороге и продавал строителям; другой же доставлял камни прямо на пристань и продавал их торговцам цветами и птицами из Ханчжоу, поскольку местные камни всегда имели причудливые формы, и он считал, что продавать их по весу невыгодно, лучше продавать по форме. Через три года молодой человек, торговавший причудливыми камнями, стал первым в деревне, кто построил дом с черепичной крышей.

Позже, после принятия соответствующих законов, здесь запретили добывать камень, разрешив только сажать деревья, и так эта пустынная гора превратилась в грушевый сад. Каждый сезон сбора урожая груши сорта «я-ли», покрывавшие горы и поля, привлекали сюда торговцев со всех сто-

рон. Местные жители отправляли груши, сложенные в горы, корзинами в Пекин и Шанхай, а оттуда — в Южную Корею и Японию. Местные груши сорта «я-ли» были очень сочными, с хрустящей мякотью и непревзойденной сладостью, поэтому пользовались большим спросом. Груши «я» не только обеспечили жителей деревни пропитанием, но и помогли им добиться достатка. Как раз когда жители деревни пребывали в радости от наступивших лучших времен, тот самый человек, который раньше торговал причудливыми камнями, продал свои фруктовые деревья и начал сажать ивы. Дело в том, что он заметил: приезжающие сюда торговцы не беспокоятся о том, что не найдут хороших груш, а только о том, что не смогут купить корзины для их перевозки. Через пять лет он стал первым, кто купил дом в городе.

Позже через деревню проложили железную дорогу, соединяющую север и юг: отсюда можно было добраться на север до Пекина и на юг до Коулун. С развитием транспортного сообщения маленькая деревня начала открываться миру, и фруктоводы перешли от простой продажи фруктов к созданию предприятий по переработке фруктов и освоению рынков сбыта. Как раз когда некоторые начали собирать средства на открытие заводов, тот человек придумал новый ход: на краю своего участка он возвел стену высотой три метра и длиной сто метров. Эта стена выходила на железную дорогу, а сзади её раскинулись зелёные ивы; по обе стороны простирались бескрайние грушевые сады площадью в десять тысяч

му. Люди, проезжавшие мимо на поезде и любующиеся цветущими грушами, видели бросающиеся в глаза четыре больших иероглифа: «Кока-Кола». Говорят, что это была единственная реклама на всем этом пятисот-лином участке гор и рек. Хозяин этой стены только за счёт неё ежегодно получал 40 000 юаней дохода.

Эта история о проницательности молодого человека вызвала глубокое восхищение у японского бизнесмена, прибывшего в Китай с ознакомительной поездкой. Он был потрясён поразительной деловой хваткой молодого человека и тут же решил сойти с поезда, чтобы найти его. Когда японский бизнесмен нашёл этого молодого человека, он увидел, что тот ссорится у входа в свой магазин с владельцем магазина напротив. Причина ссоры заключалась в том, что в его магазине комплект костюма стоил 800 юаней, а в магазине напротив такой же костюм стоил 750 юаней; если он устанавливал цену в 750 юаней, то магазин напротив — в 700 юаней. За месяц он продал оптом всего 8 комплектов, в то время как у магазина напротив клиентов становилось все больше, и они сразу же реализовали 800 комплектов. Японский бизнесмен был крайне разочарован этим человеком, но, выяснив правду, он был полностью покорен: оказалось, что оба магазина одежды принадлежали этому человеку.

В наши дни, когда конкуренция между предприятиями очень высока, если ограничиваться только здравым смыслом и вести бизнес, руководствуясь обычными представления-

ми, вы окажетесь в пассивной позиции. Предприниматель, помимо здравого смысла, должен добавлять к нему еще и немного «нестандартного» мышления.

Лю Бувей изначально был купцом, но впоследствии выбрал необычный путь в политике, что принесло потрясающие результаты. Созданная им «техника общения Лю» стала настольной библией для последующих поколений предпринимателей. Историки критикуют Лю Бувея за то, что его политическая деятельность была слишком «коммерциализирована», но это как раз и было следствием исторических условий того времени. Лю Бувей оставил торговлю ради политики не столько из-за стремления к прибыли, сколько на основе рационального анализа реальности.

В 256 году н. э. (42-й год правления Цинь Чжаосяна) сын Цинь Чжаосяна, Ангоцзюнь, был провозглашён наследным принцем и стал преемником престола. Среди более чем двадцати сыновей Ангоцзюня был один по имени Цзы Чу, рождённый от наложницы Ангоцзюня Ся Цзи. Ся Цзи не пользовалась благосклонностью мужа, и её сын Цзы Чу также не пользовался вниманием. Во времена царя Сян Циньские и Чжоуские государства находились в конфликте и часто вступали в военные столкновения. С целью смягчения отношений между двумя странами Ангоцзюнь отправил Цзычу в Чжоу в качестве «чжицзы» (то есть «заложника»). Однако, как ни странно, после прибытия Цзычу в Чжоу отношения между странами не только не улучшились, но и ещё бо-

лее ухудшились: Цинь неоднократно направляла войска на Чжоу. Государство Чжао вполне могло бы убить Цзы Чу в отместку, но, к сожалению, Цинь было сильнее, а Чжао — слабее; хотя Чжао и подвергалось неоднократным нападениям со стороны Циня, оно не осмеливалось легкомысленно убить «заложника», опасаясь ещё большего обострения противоречий между двумя государствами, что было бы ещё более невыгодно для него.

Находящийся в плену в государстве Чжао Цзычу, хотя и не испытывал непосредственной угрозы жизни, был сильно ограничен в личной свободе, жил в бедности, пребывал в унынии, и его жизнь была весьма тягостной. Именно в это время Лю Бувей, прибывший по делам в столицу государства Чжао — город Ханьдань (современный Ханьдань в провинции Хэбэй), обнаружил этого принца, попавшего в беду. Лю Бувей проницательно понял, что настал благоприятный для него момент: этот «заложник», оказавшийся в беде, был, так сказать, «редким товаром, который стоит придержать»; если бы он смог помочь ему в этот момент, то почему бы не надеяться на возможность процветания в будущем?

Вернувшись домой, Лю Бувей провёл с отцом беседу, которая заслуживает особого внимания. Лю Бувей спросил отца: «Во сколько раз превышает прибыль от возделывания полей?» Отец ответил: «В десять раз». Он спросил дальше: «А во сколько раз превышает прибыль от торговли жемчугом и драгоценными камнями?» Отец ответил: «В сто раз». И

ещё: «А во сколько раз превышает прибыль от установления правителя государства?» Отец ответил: «Не исчислимо». Лю Бувей не мог сдержатъ глубокого волнения: «Сегодня, усердно возделывая землю и усердно трудясь, я не могу позволить себе теплую одежду и излишки еды; сегодня, основав государство и поставив правителя на престол, я могу обеспечить благоденствие на веки. Желаю заняться этим делом».

Так в его голове постепенно сформировался смелый и рискованный план. Несколько раз взвесив все «за» и «против» его реализации, он выбрал необычный путь в политике — и добился успеха. Вся его дальнейшая деятельность, мысли, успехи и неудачи были тесно связаны с этим выбором.

Ален в своей книге «Размышления о моей жизни» утверждает: «Мысль — это материя». В современных условиях эту фразу можно перефразировать так: «Мысль может превратиться в материю». Из этого видно, насколько велика сила мысли, и какое огромное богатство она может принести вам.

Пословица:

Размышления часто приводят к гениальным идеям, а гениальная идея позволяет увидеть необычные ценности.

Лучше иметь умный мозг, чем неловкие руки. Самые умные люди, стоя перед выбором между материальным и духовным богатством, знают, что в первую очередь следует выбирать духовное богатство.

Решительность в действиях приносит успех

Пэнлай расположен в заливе Бохай провинции Шаньдун. Каждый раз, когда после дождя небо проясняется, из-за преломления света в слоях атмосферы различной плотности отдаленные пейзажи отражаются в небе или на земле, создавая иллюзию. Над морем возникает редкое астрономическое явление: в небе появляется мираж, похожий на сказочную страну, и это зрелище чрезвычайно великолепно. Древние ошибочно полагали, что это происходит из-за выдыхаемого пара гигантского моллюска, поэтому назвали это явление «морским миражом». Такие миражи чаще всего встречаются в Пэнлае, провинция Шаньдун, поэтому люди называют это место «сказочной страной Пэнлай».

«Феерический мир Пэнлай» подобен различным планам в голове человека — так же, как человек может представить себе будущее в самых прекрасных красках. Однако даже самая лучшая идея, даже «гениальная идея», если её не воплотить в жизнь, останется пустой фантазией, а фантазии не приносят никакой реальной пользы.

Умение принимать решительные меры в нужный момент — это ключ к успеху, а любое колебание является убийцей успеха. Принять решение, но так и не набраться решимости его выполнить, — это гораздо хуже, чем просто трусость.

Наполеон был военным гением, и одной из его выдающихся черт была способность принимать решения без колебаний. Он никогда не колебался: когда ему нужно было воспользоваться шансом, он мог пожертвовать всеми другими возможными планами и целями, не желая, чтобы что-то второстепенное помешало достижению его главной цели. Это был великолепный прием Наполеона. Благодаря своей великой силе воли Наполеон практически завоевал всю Европу: будь то важные сражения или мелкие детали в ходе боевых действий, он всегда мог быстро принимать решения и решительно их выполнять. Единственный случай, когда он проявил нерешительность, — это битва при Ватерлоо, которая привела к единственному поражению в его жизни.

Александр Великий, правитель Греческой империи, также практически завоевал всю Европу. Когда его спросили, как ему удалось покорить мир, он ответил: «Быстрое принятие решений и их неуклонное выполнение».

Выдающиеся люди глубоко понимают важность принятия мгновенных решений. Амос Лоуренс сказал: «Секрет успеха всего предприятия заключается в том, что мы обладаем хорошей привычкой принимать решения на месте, благодаря чему можем стоять в авангарде времени. А другие привыкли откладывать и медлить, пока время не обогнет их, в результате чего они отстают».

Быть «теоретиком» очень легко: говорить можно убедительно и разумно, но теория, в конце концов, далека от ре-

альности; она лишь отупляет чувства и погружает в самоумиление, а это очень опасно.

В произведениях американского писателя Хемингуэя есть одна яркая особенность: все его герои — люди с твердой волей. Они никогда не говорят: «Мне больно» или «Я разочарован»; даже перед лицом огромных трудностей они с легкостью и непринужденностью говорят: «Пойдем выпьем!» или «Пойдем на рыбалку!». Именно по этой причине сам писатель Хемингуэй также заслужил репутацию «крутого парня». Фоном для персонажей и событий в его бессмертных произведениях в большинстве случаев служили его личные переживания. Всю свою жизнь Хемингуэй, можно сказать, «прошел тысячи миль», посетив Азию, Африку, Европу и Америку; места действия в его произведениях — это почти всегда те места, где он побывал. Как успешный писатель, Хемингуэй имел свою философию успеха: «Действие. Без действия я часто испытываю невыносимую боль, а порой даже такую, что не хочу жить».

Однако Хемингуэй, прославлявший действие, в детстве очень любил фантазировать, или, лучше сказать, строить воздушные замки. Однажды его отец рассказал ему следующую историю:

Один человек обратился к мыслителю с вопросом: «Что сделало вас великим мыслителем? В чём секрет вашего успеха?»

Мыслитель ответил: «Много думать и размышлять».

Ответ мыслителя показался ему очень вдохновляющим, и он почувствовал, что извлек из него немалую пользу. Вернувшись домой, он лег на кровать и целый день, не шевелясь, смотрел в потолок, размышляя и «много думая».

Через месяц жена того человека прибежала к мыслителю и сказала: «Прошу вас, пойдите посмотрите на моего мужа. С тех пор как он побывал у вас, он вернулся домой словно одержимый».

Мыслитель последовал за женой к дому того человека и увидел, что тот лежит в постели, исхудавший до костей; его истощённый вид действительно напоминал человека, попавшего под влияние злого духа. Увидев мыслителя, тот с трудом поднялся с постели и сказал: «Каждый день, кроме того, что я съедаю чуть-чуть еды, всё остальное время я «много думаю и размышляю». Так как же далеко мне ещё до того, чтобы стать великим мыслителем?»

Мыслитель спросил: «Ты целыми днями только думаешь и ничего не делаешь. О чём же ты размышляешь?»

Тот ответил: «Мыслей столько, что мозг их едва вмещает».

«По-моему, кроме волос, растущих на твоей голове, всё остальное — мусор».

— «Мусор?»

«Конечно, человек, который только думает, но ничего не делает, может производить только мыслительный мусор», — безжалостно ответил мыслитель.

Эта история, рассказанная отцом Хемингуэю, оказала на него огромное влияние. Впоследствии Хемингуэй на протяжении всей своей жизни, придумывая что-либо осуществимое, без промедления приводил свои идеи в жизнь, что принесло ему огромный успех.

Поэтому можно сказать: мысли — это хорошо, но главное — воплощать их в жизнь.

Чтобы воплотить мечту в реальность, необходимо сделать три вещи: во-первых, конкретизировать цель; во-вторых, сосредоточить усилия и приложить все силы; в-третьих, превратить цель в жизнь.

Людей без идеалов не бывает. Каждый человек полон идеалов о своём будущем и всегда строит планы на будущую жизнь, но если вы только думаете, а не действуете, не воплощаете свои идеалы в жизнь, то эти планы навсегда останутся лишь планами, пустыми разговорами на бумаге. По той же логике, если строители не будут усердно укладывать кирпич за кирпичом, чертежи архитектора навсегда останутся лишь листом бумаги.

Теодор Валь однажды сказал: «Самым роковым недостатком современной молодёжи в деловом мире является отсутствие подготовки, практического духа и умения тщательно всё продумывать. У них есть стремление к успеху, но они не готовы приложить усилия и бороться за него».

Есть одно качество, которое позволяет молодому человеку реализовать свои желания и выделиться из общей мас-

сы, — это практичность и готовность действовать. А наличие или отсутствие этого качества часто зависит от самого человека. В неудачниках зачастую скрывается огромный потенциал, который не используется и не раскрывается. Почему же они не используют эти способности должным образом? Многие из них вполне заслуживают успеха, а не просто борются за выживание. У них есть все возможности добиться большего, но почему они этого не делают?

Еще до того, как вы начнете свое дело, примите решение стать сильным в жизни, стать лидером в духовном царстве — все эти стремления очень велики. Однако миллионы людей, обладающих великими амбициями, становятся жертвами своих фантазий: они тоже решают воплотить эти идеалы в жизнь, но из-за сомнений и растерянности застревают на месте, не желая сделать даже самого маленького шага. Они постоянно ждут, не решаясь двигаться вперед, словно у входа стоит демон; они часто не готовы приложить все свои силы, не говоря уже о том, чтобы полностью отрезать себе путь к отступлению.

Ничто так не ослабляет жизненную силу, как постоянные мечты о великих делах, при этом отказ от реальных действий. Одно из самых серьезных последствий пустых мечтаний — это несоответствие между высокими целями и низкими результатами. Чем больше у человека несоответствия между целями и результатами, тем легче ему погрузиться в пустые мечты, и со временем это превращается в замкнутый

круг. Наличие идеалов без действий подтачивает волю человека и разрушает его творческий потенциал.

«Вишня вкусна, но дерево трудно посадить; не приложив усилий, цветы не распустятся. Счастье не свалится с неба, а социализм не придет сам по себе». Это слова популярной песни 1950-х годов, в которой выражена простая истина: счастье не свалится с неба. Одно только мечтание без действий равно нулю; если человек всю жизнь застрянет в ловушке пустых мечтаний, в конце концов он останется с пустыми руками, не достигнув ничего.

Чаще задавайте себе вопросы: стараюсь ли я делать всё как можно лучше, в полной мере ли использую свои возможности, продвигаюсь ли я вперёд или отстаю? Все эти размышления приносят огромную пользу.

Когда же ты собираешься начать воплощать в жизнь свои идеалы и заниматься тем, о чём так мечтаешь? Чего же ты ждёшь? Почему не начинаешь действовать? Может быть, ты ждёшь, что удача сама свалится с неба, что кто-то тебе поможет или что представится хороший шанс?

Пословица:

Чтобы воплотить мечты в реальность, необходимо сделать три вещи: во-первых, конкретизировать цель; во-вторых, сосредоточиться и приложить все усилия; в-третьих, претворить цель в жизнь.

Выберите себе хорошую «помощницу»

Для подавляющего большинства людей уютный семейный очаг — это гавань в их жизни, которая имеет для них огромное значение и определяет успех или неудачу на протяжении всей жизни. Как говорится, «красная цветок не может обойтись без зелёных листьев»: согласно опросу нескольких сотен успешных людей, за каждым успешным мужчиной стоит великая женщина. Выбор мужчиной женщины оказывает решающее влияние на успех его карьеры и жизни. В науке об успехе существует теория: если человек неудачно выбрал спутницу жизни, это приведёт к провалу в карьере.

У Чжоу Цзорена есть очень меткое утверждение: «Лучший способ понять нравственную культуру мужчины — это посмотреть на его «взгляды на женщин». Поскольку супруги, состоящие в браке, живут бок о бок день и ночь, они оказывают друг на друга огромное влияние. Так называемая поговорка «Кто с красным общается, тот краснеет; кто с черным — чернеет» как раз об этом: с каким человеком вы живете, со временем, под влиянием окружающей обстановки, различные черты характера, привычки и даже увлечения одного из супругов незаметно проникают во все сферы жизни другого — это называется «ассимиляцией». Кроме того, существует ещё одно любопытное явление: как правило, имен-

но женщина оказывает на мужчину глубокое влияние, тогда как вероятность того, что мужчина изменит женщину, крайне мала. Возможно, это утверждение звучит несколько резко, но в целом примеров такого рода больше, поэтому мужчинам рекомендуют выбирать себе достойную «помощницу в доме»: когда вы готовитесь к большим делам, лучше всего выбрать добродетельную и благоразумную жену.

В древности один вельможа отправился в путь в простой одежде. Когда он остановил повозку у края поля, чтобы отдохнуть, ему представилась сцена, которую он запомнил на всю жизнь: женщина с корзиной шла принести обед своему мужу, который в это время пахал поле. Он увидел, как она открыла корзину, достала еду, подошла к мужу, присела на корточки и с почтением поднесла ему блюдо с едой, а не просто взяла его и протянула мужу. Этот вельможа не мог сдержать глубокого восхищения, сразу же сошел с повозки и подошел к крестьянину. Однако во время их беседы вельможа был ещё больше удивлён: этот простой крестьянин оказался знатоком многих принципов государственного управления, и эта беседа принесла ему огромную пользу. Весь министерский двор с восторгом заметил: «Если бы все простолюдины обладали таким же мудростью, как этот крестьянин, а их жены относились к мужьям с таким же почтением, как жена этого крестьянина, то управлять страной было бы гораздо легче».

Эта история, передаваемая из поколения в поколение в

древности, до сих пор считается в народе прекрасным примером. «Поднимать поднос на уровень бровей и относиться друг к другу с уважением, как к гостям» — в глазах людей это лишь недостижимая теория, словно существующая только в особых обстоятельствах, далеких от реальной жизни. На самом деле это не так.

В современном китайском деловом мире есть одна великая семья — это семья Ронг, которая когда-то носила почетное звание «красных капиталистов» и считалась самым богатым кланом на материковом Китае. Мао Цзэдун отзывался о ней так: «Семья Ронг — первая семья китайских национальных капиталистов; в Китае только они по-настоящему заслуживают звания финансового конгломерата на мировом уровне». Семья Ронг — это выдающаяся и овеянная легендами династия богачей в истории Китая. Своим великолепием, продлившимся на протяжении четырёх поколений, она опровергла древнее изречение «богатство не передаётся дальше третьего поколения», а её философия ведения бизнеса может служить ярким примером успеха для всех целеустремлённых людей: «Если сравнить их со святыми и мудрецами, то их слова и поступки не выходят за рамки „Ясного добродетели“ из „Великого обучения“ и „Ясной искренности“ из „Среднего пути“: исправляя сердце и совершенствуя себя, они в конечном итоге приводят к благоустройству государства и миру во всем мире. Наше дело строится точно так же: мы должны руководствоваться искренностью и чест-

ностью, опираться на факты и искать истину, и тогда, возможно, добьёмся успеха».

У этого знатного рода есть ещё одна традиция — это их строгие критерии при выборе супругов: для женщины главное — добродетель и мудрость, для мужчины — добродетель и талант. Сегодня широко распространено такое явление: когда человек из никому не известного становится богатым, первое, что обычно меняется, — это женщины в его окружении: «прошлую» женщину с заурядной внешностью заменяет красивая и модная барышня; это называется «идти в ногу со временем», и если так не поступать, то считается, что ты отстаёшь и на тебя смотрят свысока. А знаменитый клан Ронг поступает противоположным образом, считая добродетель и талант единственными критериями при выборе супруги или зятя, что также можно считать ещё одним классическим примером успеха этого рода.

Второй глава рода Ронг, Ронг Ижэнь, с детства отличался необычайной сообразительностью: в четыре года его отдали учиться в Первую общественную начальную школу, организованную семьёй Ронг. Получив с детства отличное образование, Ронг Ижэнь поступил в Шанхайский университет Святого Иоанна (церковное учебное заведение, открытое в Китае американской христианской церковью) на исторический факультет. После окончания университета Ронг Ижэнь вернулся на родину. В то время страна переживала тяжелые времена: война против Японии вступила в самый тяжелый

этап. Его отец, Ронг Дэ-шэн, сказал ему: «Вести промышленное дело нелегко, а в смутные времена это особенно сложно. Ты должен приложить все усилия и не оправдать высоких надежд отца и старших братьев».

Сначала Ронг Ижэнь работал помощником в Усиской мукомольной компании «Маосинь». Под руководством отца, который делился с ним как знаниями, так и личным опытом, он постепенно освоил навыки управления и ведения бизнеса, а его деловые способности позволили ему достичь вершин успеха в промышленно-торговых кругах. Супруга Ронг Ижэня, Ян Цзяньцин, была второй дочерью представителя местного знатного рода Ян Ганьцина. Обладая как внешней красотой, так и внутренней мудростью, она была типичной восточной леди. Ян Цзяньцин была образованной и благовоспитанной, имела собственное мнение по поводу многих вещей; в повседневной жизни она также отличалась особой внимательностью и нежностью.

Каждый день она лично гладила и аккуратно складывала одежду, которую Ронг Ижэнь снимал после дня, «Если одежду хорошо ухаживать, она дольше служит», — говорила госпожа. Каждый день она лично чистила кожаные туфли Ронг Ижэня, наносила на них тонкий и ровный слой крема для обуви, а затем аккуратно придавала им форму с помощью туфлевого шнура. Некоторые не понимали: разве в доме есть няня и прислуга, зачем же госпоже самой чистить кожаные туфли? Внимательная госпожа отвечала: «На

туфли нельзя наносить слишком много крема, иначе он легко запачкает штанины». Можно сказать, что все детали жизни Ронг Ирена — с головы до ног — находились под тщательным уходом его супруги. Ронг Ирен — эта надежная гавань — обеспечил ему счастливую и полноценную семейную жизнь на протяжении всей жизни.

После Освобождения супруги Рон Ижэнь жили в сицзяньяне за воротами Цзяньгоумен, где они отпраздновали золотую и бриллиантовую годовщины — пятьдесят и шестьдесят лет брака — и прожили всю жизнь в любви и согласии.

Чтобы понять, каков генерал, посмотрите на его солдат; чтобы понять, каков начальник, посмотрите, каких сотрудников он ценит; чтобы понять, каков человек, посмотрите, с какими друзьями он общается; чтобы понять, каков его вкус, посмотрите на его женщину. Мудрый мужчина умеет выбрать себе настоящую жену, умеет выбрать «верную помощницу».

В 30-40-е годы XX века «четыре великие семьи» оказывали огромное влияние на историю Китая. В одной из них — семье Кон — жила весьма неординарная женщина по имени Кон Линвэй, которую называли «второй госпожой Кон». Вторая госпожа Кон любила носить мужскую причёску и мужскую одежду, а её характер также отличался мужским характером. В эпоху феодальных пережитков, когда почитались «три послушания и четыре добродетели», такое поведение женщины вызывало у мужчин страх и трепет. По этим

причинам Вторая госпожа Кон, несмотря на свой преклонный возраст, так и осталась незамужней — никто не осмеливался на ней жениться.

Вторая госпожа Кон положила глаз на одного из высокопоставленных офицеров Гоминьдана — генерала Бай Чунси из «гуйской фракции». Бай Чунси, известный как «Маленький Чжугэ», славился своей изобретательностью и хитроумием и был редким талантом в области военного штабного дела. Бай Чунси пользовался большой известностью в военных кругах, и вторая дочь семьи Кон очень восхищалась им, однако сам Бай Чунси не желал взять её в жёны. Обладая чрезвычайным умом, он прекрасно понимал, с какими неприятностями ему придётся столкнуться в будущем, если такая женщина станет его женой.

Семья Кон поручила одному из известных политиков того времени выступить сватом, что сразу же вынесло проблему на поверхность: если Бай Чунси категорически откажется, отношения со всеми сторонами в будущем зайдут в тупик. Что делать? Бай Чунси придумал хитроумный ход: в день встречи со второй дочерью семьи Кон он не позаботился о своем внешнем виде, надев мешковатую и не по размеру ватку, чтобы выглядеть по-простолюдински и совершенно безвкусно. Этот ход совершенно не понравился второй дочери семьи Кон: она развернулась и ушла, не желая больше иметь ничего общего с Бай Чунси. Таким образом, Бай Чунси удалось избежать неприятностей, оставив себе воз-

возможность выбрать в будущем «достойную спутницу жизни» и при этом безупречно давая понять, что он отклоняет предложение. Будущая жена Бай Чунси была очень добродетельной женщиной, которая поддерживала мужа и воспитывала детей. Их младший сын Бай Сянюн добился значительных успехов в литературе и занял прочное место в литературных кругах Тайваня, материкового Китая и даже всего мира, и в этом несомненно большую роль сыграла его жена.

В японском деловом мире был один бизнесмен по имени Сакава Киё. В юности Сакава Киё был бедным деревенским мальчиком, и в те времена он был очень близок с девушкой по имени Коэ. Позже, чтобы заработать на жизнь, Сакава Киё уехал в Токио и Осаку на заработки, где пережил всевозможные лишения. Тяжёлая жизнь закалила Сакава Киё-си. Работая в Осаке, он проявил трудолюбие и выносливость, что высоко оценил его начальник. Тот даже открыто заявил, что намерен выдать за него свою дочь. Сакава Киёо оказался в затруднительном положении: он любил Коэ, но, женившись на ней, они оба остались бы нищими и были бы вынуждены вести бедную жизнь; если же он женился бы на дочери хозяина, то навсегда избавился бы от бедности. Умный Сакава Киёо, стоя перед этим выбором, решительно выбрал первое, потому что знал: чувства, выросшие из чистой любви, ценнее брака, в котором ставкой являются деньги. Чтобы отказать дочери хозяина, Сакава Киё уехал, не попрощавшись, сам лишился работы и уехал в Токио на заработки. Он тосковал

по Сачиэ и заболел «любобной тоской»; один из его земляков тайно помог ему, вернувшись домой и обманув Сачиэ, сказав, что Сакава Киё подрался с кем-то и находится при смерти, и попросил её немедленно приехать в Токио, чтобы увидеться с ним. Сачиэ в спешке отправилась в Токио.

Позже Сакава Киё увез Сакээ в Осаку, чтобы работать там; это были времена крайней нищеты. Сакава Киё, зарабатывавший на жизнь тем, что носил вещи, каждое утро, проснувшись, первым делом ходил от дома к дому и спрашивал: «Не нужен ли вам носильщик?» Не только он сам работал носильщиком, но и его жена Сакээ тоже стала «носильщицей», поэтому о них ходила прекрасная легенда под названием «Осакская носильщицкая пара». Однажды, когда Сакава Киё вернулся домой после того, как помог кому-то перенести вещи, он, идя по дороге, увидел на противоположной стороне улицы знакомую фигуру. Приглядевшись, он узнал в ней Коэ: она держала в руках большую коробку, обернутую бумагой, а за матерью шел их сын, неся в руках ещё одну сумку... Сакава Киё не смог сдержать слёз.

Эта «осакская пара грузчиков» поддерживала друг друга в беде и радости, шаг за шагом добиваясь успеха. Созданная супругами компания «Sagawa Express» монополизировала весь японский рынок грузоперевозок, а её годовой оборот превысил 3 триллиона иен.

Как основатель и лидер компании Microsoft, Билл Гейтс обладает удивительным деловым гением, который заслужи-

вает пристального изучения. За его очками мелькают неуловимые глаза, словно говорящие: «Не подходи ко мне!» Но детская улыбка на его лице, в то же время, как будто приглашает: «Давай сыграем в прятки!» Этот воплощение противоречий прославился на весь мир благодаря своему выдающемуся управленческому таланту. Билл Гейтс идеально соединил свой пронизательный деловой ум и амбициозный характер, создав себе безграничные возможности для накопления богатства.

Состояние Билла Гейтса превышает 60 миллиардов долларов — сумма, от которой кружится голова. Если бы эти деньги оказались в руках обычного человека, он наверняка был бы окружен множеством красавиц, а его избранница была бы настоящей феей. Но что же произошло, когда эти деньги оказались в руках Билла Гейтса?

Однажды Гейтс зашел в офис Мелинды, набрался смелости и сказал ей: «Пожалуйста, всегда зажигай для меня эту лампу!» С тех пор их отношения стали более близкими, а офис превратился в место их свиданий.

Почему же король делового мира обратился к одной из своих сотрудниц со словами: «Пожалуйста, всегда зажигай для меня эту лампу!»? Тем более что эта сотрудница была ничем не примечательной внешностью и фигурой, не обладала ни красотой, ни очарованием. Ответ несложен: мудрый мужчина умеет выбрать себе настоящую жену, найти себе верную спутницу жизни.

Мелинда — чрезвычайно умная женщина. Родившаяся в семье среднего класса в Далласе, штат Техас, она окончила один из самых престижных университетов США — Дюкский университет, получив два бакалаврских диплома — по информатике и экономике, а также степень магистра делового администрирования в Дюкской школе бизнеса. После этого она устроилась на работу в «Майкрософт».

Талантливая Мелинда быстро проявила себя в «Microsoft», заняв должность руководителя одного из отделов, но по-настоящему привлекла внимание Гейтса благодаря своему отзыву, который исправил фатальную ошибку в Windows и позволил компании избежать значительных убытков. Гейтс и Мелинда — очень преданные своему делу люди, которые часто оставались в своих кабинетах после окончания рабочего дня, чтобы поработать сверхурочно. Труд не остался незамеченным, и они получили от судьбы щедрую награду. Офисы обоих располагались под таким удачным углом, что каждый раз, когда Гейтс поднимал голову и смотрел из своего кабинета, он мог точно увидеть силуэт Мелинды. И вот однажды Гейтс зашел в кабинет Мелинды, набрался смелости и сказал ей: «Пожалуйста, всегда оставляй для меня этот свет включенным!» С тех пор их отношения стали более близкими, а офис превратился в место их свиданий.

После свадьбы оказалось, что Мелинда действительно обладала качествами идеальной жены. Хотя у Гейтса было много денег, деньги не могут сделать знаменитость безупречной.

Личные гигиенические привычки Гейтса были просто невыносимыми — об этом знали буквально все в США. Этот гений бизнеса и крупный магнат мог не мыться несколько дней подряд, а из-за частых командировок, возвращаясь домой после перелёта, он всегда пахнул отвратительно. Деловая и энергичная Мелинда, благодаря своей терпимости, ни словом не обмолвилась о недостатках Гейтса и с любовью создала для него уютный дом. Зная, что Гейтс любит читать, она специально обустроила небольшую домашнюю библиотеку. Кроме того, она уделяла большое внимание интересам и увлечениям мужа, часто играла с ним в интеллектуальные игры, такие как головоломки и пазлы, а также участвовала во многих сложных мероприятиях.

Именно поэтому чувства, взращенные чистой любовью, гораздо ценнее, чем брак, заключённый ради денег.

Есть такая история: царь Соломон, прославившийся на весь мир своей мудростью и богатством, в пожилом возрасте ради экономической выгоды заключил множество «политических браков», женившись на дочерях иностранных императоров. Говорят, что у него было «семьсот цариц и триста наложниц». Эти наложницы, придя в Израиль, принесли с собой множество языческих идолов, что подорвало чистоту религиозных верований Израиля. Из-за нравственного падения Соломона в пожилом возрасте могущество государства перешло от расцвета к упадку: государство, создание которого стоило нескольких столетий тяжелых усилий, менее чем

через несколько лет после его смерти раскололось на две части. Северное царство Израиль и Южное царство Иудея, как братья, враждующие между собой, часто вступали в гражданские войны. Государственная казна также опустела из-за масштабных строительных работ, проводимых царем Соломоном. Вскоре вавилонский царь Навуходоносор в третий раз вернулся, захватил Иерусалим и увез большую часть населения в плен в Вавилон. Люди лишились своих домов, оказались в изгнании и прожили под властью чужеземных правителей более 70 лет, пока великий кир Персидский не возшел на престол и не издал указ, разрешающий евреям вернуться в Иерусалим и восстановить свои дома.

Когда злая женщина становится «половиной неба» для влиятельного человека, это очень страшно.

Во время правления израильского царя Ахава он взял в жёны Иезавель, дочь царя Сидона. После того как Иезавель вышла замуж за Ахава, она оказала на него огромное влияние, что привело к тому, что царь Ахав впал в тяжкий грех убийства. Жил один благочестивый человек по имени Навуфе. У Навуфе был плодородный виноградник, который примыкал к царскому дворцу Ахава. Царь Ахав очень хотел купить виноградник Наавеля, чтобы сделать его фруктовым садом для своей семьи. В те времена людям не разрешалось продавать землю, поскольку земля была наследием Бога. Поэтому, когда царь Ахав изложил Наавелю свои намерения, тот ответил отказом. Царь Ахав, угрюмый, вернулся домой,

лег на постель и стал вздыхать.

Царица Иезавель спросила царя Ахава: «Почему ты вздыхаешь?» Тогда царь Ахав рассказал ей о том, что Наавель не захотел продать ему виноградник. Иезавель тут же замыслила коварный план: она нашла нескольких ложных свидетелей и сфабриковала ложное обвинение против Наавеля, после чего привела его к городским воротам на суд. Те ложные свидетели выступили и дали ложные показания; Наавель не смог оправдаться и был приговорен к смерти через побивание камнями. После смерти Наава Иезавель вошла в комнату, разбудила лежавшего в постели царя Ахава и сказала: «Встань, теперь ты можешь забрать виноградник Наава».

Подстрекаемый царицей Иезавелью, царь Ахав, действуя от имени короля, стал убийцей своего подданного. Жестокость и злоба царя Ахава в конце концов вызвали сопротивление народа. Когда царь Ахав сражался с царем Арама в Рамате-Гилеаде, он, хотя и вышел в переодетом виде, всё же не избежал участи «жизнь за жизнь» и был убит «случайным выстрелом» одного из солдат; его боевая колесница ещё не доехала до колодца, как он уже испустил дух. А царица Иезавель во время революции Иегу была сброшена с башни по приказу Иегу, отчего не только разбилась вдребезги, но и была жестоко растоптана копытами нескольких лошадей, которые раздавили её на мелкие кусочки. Когда собирали её останки, на земле нашли лишь кусок ладони и несколько фрагментов черепа.

Поэтому в Притчах Библии сказано: «Добродетельная жена — венец мужа».

Притчи:

«Добродетельная жена — венец мужа». Это единственный критерий выбора супруга для успешных людей.

Глава 3. Нестандартный образ мышления

Акимет с помощью одного рычага решил «пирамиду» механики. Привязанность к старым традициям — главный враг мышления. Избавьтесь от традиционных шаблонов мышления, найдите точку опоры, которая позволит вам достичь большего результата с меньшими усилиями, и раскройте потенциал своего ума до предела.

Умелое использование обратного мышления

В 212 году до н. э. отряд римских солдат ворвался в Сиракузы. Когда они, вооруженные копьями и щитами, ворвались в один из домов, там в ванне купался старик. Вода из ванны уже перелилась через край и разлилась по полу, но сидящий в ванне старик, полностью поглощенный своими мыслями, рисовал руками на полу формулы, ничуть не обращая внимания на ворвавшихся в дом солдат. Старик, вдохновившись тем, как вода из ванны перелилась через край, решил доказать принцип плавучести воды. Когда один из солдат грубо направил на него копье, старик сказал: «Подождите, пожалуйста, позвольте мне сначала доказать эту формулу...» Не успел старик договорить, как копье вонзилось ему в грудь. Старик умер, а оставленная на полу незавершённая формула стала вечной загадкой механики.

Этот старик и был изобретателем «закона Архимеда», введшего в физику понятие центра тяжести — Архимед. Его принцип «Дайте мне точку опоры, и я подниму Землю» известен как «закон рычага». Сравнивая один рычаг и всю Землю, трудно с помощью цифр рассчитать разницу в силах между ними, но Архимед успешно раскрыл взаимосвязь между ними. Применение этого принципа к нашей повседневной жизни имеет очень широкое значение — это пример

того, как использовать нестандартный подход к решению задач.

У всего есть свои общие законы, и, решая повседневные проблемы, мы обычно руководствуемся именно ими. Однако когда мы сталкиваемся с особыми проблемами, привычный образ мышления оказывается бессильным. В военном деле существует успешная стратегия под названием «отвлечь внимание на восток, а нападать на запад» или «использовать чужой план против него», которая основана именно на обратном мышлении.

Давайте сначала рассмотрим историю об обмане обманом: В начале эпохи Юань жили два знаменитых полководца — отец и сын: Чжан Хунфань, назначенный в третий год эры Чжунтун на должность главнокомандующего армией, и его отец Чжан Жоу. Однажды Чжан Хунфань в составе отряда принца Хэбичи отправился в Шаньдун, чтобы подавить восстание Ли Тяо, поднявшего оружие против династии Юань. Чжан Жоу, горя желанием увидеть успех сына, надеялся, что тот проявит свой талант в этой кампании, совершит подвиг и получит награду. Перед выступлением войск опытный и дальновидный Чжан Жоу настойчиво наставлял сына: «Во время осады города не бойся смерти и не избегай опасных мест. Увидев, что ты не ослабляешь бдительности, солдаты обязательно поднимут боевой дух и не будут бояться жертв. Задача главнокомандующего — оставаться в опасных местах; если враг нападет, он обязательно придет на помощь —

вот твой шанс проявить себя, так что действуй с умом».

Что касается Ли Тяо, поднявшего восстание против Юань, то, хотя он и принял титул, присвоенный Южным Сун, и, казалось бы, имел Южные Сун в качестве опоры, он сидел в Шаньдуне, словно тигр в клетке, не имея возможности проявить свою мощь, и, судя по общей обстановке, уже находился в положении, обрекающем его на поражение. Юаньские войска, направленные на подавление Ли Тяо, быстро окружили его логово — город Цзиньань, а Чжан Хунфань со своими подчинёнными разбил лагерь к западу от города. Запертый в клетке Ли Тяо неоднократно выводил войска для внезапных нападений на различные лагеря войск Юань, но ни разу не направил ни одного солдата против Чжан Хунфана, расположившегося к западу от города.

В чём же дело? Чжан Хунфань быстро сообразил и сразу уловил в поведении противника необычную уловку; в его голове зародился план: «Я разбил лагерь на стратегически важном и опасном участке, а он, напротив, демонстрирует слабость, полагая, что я расслаблю бдительность, а затем воспользуется моментом, чтобы нанести мне неожиданный удар». Итак, Чжан Хунфань решил использовать его же уловку против него и приказал солдатам соорудить длинный вал, внутри которого скрывались воины в доспехах. Снаружи вала был выкопан широкий ров, ворота были широко распахнуты, и солдаты делали вид, что не обращают внимания на врага, ожидая его нападения. В ту ночь Чжан Хунфань прика-

зал солдатам под покровом тьмы удлинить и расширить ров. Едва звезды начали сходить с неба, как Ли Тяо, возглавляя отряд для внезапного нападения, прибыл на место. Войско Ли не подозревало, что под рвом скрывались засады, и, взяв с собой подъемные мосты, устремилось к рву. В результате часть солдат упала в ров, а часть перебралась через него и проникла в главный лагерь Чжан Хунфана, тем самым попав в расставленную им ловушку и будучи убитыми засадой. Два полководца, возглавлявшие рейд, оказались в окружении, не имея возможности ни отступить, ни продвинуться вперед, и были вынуждены сдать оружие и сдаться. Чжан Хунфан, применив обман против обмана, одержал полную победу.

В поступках людей всегда есть закономерности: если противник ведет себя нестандартно, нужно противостоять ему нестандартной стратегией. Иными словами, в некоторых случаях применение обратного мышления при решении проблем позволяет разрешить многие сложные ситуации, и это также является надежным и действенным способом обеспечить себе победу.

Применение обратного мышления в бизнесе также может дать хорошие результаты.

Председатель совета директоров американской компании «Мак» Куричак до того, как разбогател, был всего лишь мелким торговцем, зарабатывавшим на жизнь мелким бизнесом.

Во время Второй мировой войны он вложил значительные средства в закупку большого количества японских това-

ров, намереваясь продать их в США. Однако, не прошло и нескольких дней с момента поступления товара, и он ещё не успел его реализовать, как международная обстановка резко изменилась: Япония совершила внезапный налёт на американскую базу в Перл-Харборе. После «инцидента в Перл-Харборе» американцы начали бойкотировать японские товары, в результате чего Куричак в одночасье оказался на грани банкротства. Глядя на горы товаров, Куричак вздыхал и стонал: для бизнесмена, вложившего все свои сбережения и не получившего за это ни цента, такое положение дел казалось концом света.

Для Куричака, для которого каждый день тянулся целую вечность, наконец-то нашёлся выход из сложной ситуации — идея, способная вернуть его к жизни, которую он счёл достойной того, чтобы попробовать. Итак, в рекламе этой партии товаров он написал заметным красным шрифтом следующий слоган: «Соотечественники! Покупка японских товаров — лучшее проявление патриотизма. Если каждый купит хотя бы одну японскую вещь, это будет равносильно экономии одной порции отечественных ресурсов. Эти сэкономленные ресурсы можно будет направить на военные нужды, что, в свою очередь, укрепит мощь Соединённых Штатов».

Реклама оказалась очень эффективной: многие люди поспешили купить его японские товары, и его горы товаров очень быстро разошлись.

Эффект «обратного мышления» зачастую бывает весьма

значительным.

Одна часовая фабрика выпустила на рынок новую модель часов, но, к удивлению, после появления в продаже на них почти никто не обратил внимания. Производитель увеличил вложения в рекламу и провел масштабную рекламную кампанию, но результаты были минимальными.

Впоследствии производитель применил обратное мышление, чтобы пробить рынок: воспользовавшись пренебрежительным отношением покупателей к этой недавно выпущенной модели, он решил «использовать их же уловку», подчеркнув «недостатки» товара и привлекая внимание покупателей с помощью интригующих формулировок: «Эти часы идут не совсем точно — за каждые 24 часа они отстают на одну секунду. Пожалуйста, хорошо подумайте, прежде чем покупать!»

Это действительно принесло ожидаемый результат: как только реклама появилась, покупатели сразу же проявили к ней интерес, и продажи резко выросли.

На шоссе все автомобили движутся в одном направлении, и когда навстречу мчится автомобиль, это называется «движением во встречном направлении». С точки зрения правил дорожного движения «движение во встречном направлении» является нарушением. Мы можем назвать «движение во встречном направлении» «поступком, идущим вразрез с общепринятым». С точки зрения мышления «идти против течения» и есть обратное мышление. Обратное мышление

широко применяется во всех сферах. С точки зрения бизнеса, идя против течения, можно добиться высокой прибыли и хороших продаж.

В деловых кругах распространена поговорка: «Малая цена, большой объем продаж». Это легко понять: если цена на товар низкая, он обязательно будет пользоваться популярностью у потребителей. Хотя на первый взгляд может показаться, что из-за низкой цены предприниматель терпит убытки, на самом деле, когда покупателей становится больше, прибыль появляется сама собой.

Американский миллионер Уилсон вошёл в список журнала «Fortune»; его компания «Селокс» входит в число «500 крупнейших компаний США» и признана «одной из 20 компаний, продемонстрировавших самый быстрый рост за последние 10 лет».

Когда Уилсон унаследовал отцовский бизнес, компания «Селокс», которой управлял его отец, была всего лишь небольшой фирмой, торгующей бакалеей. Успех Уилсона начался с «сухого копировального аппарата Селокс модели 914».

Перед выводом «сухого копировального аппарата Selox модели 914» на рынок, при обсуждении ценовой политики Уилсон предложил снизить прибыль до нуля, готовясь сначала пойти на убытки, чтобы клиенты успели почувствовать выгоду, а уже потом поднять цену. Однако этот путь оказался тупиковым: юрист Уилсона напомнил ему, что согласно

американскому законодательству продажа продукции по себестоимости считается «демпингом», а демпинг в США запрещен.

Тщательно обдумав ситуацию, Уилсон решил пойти на смелый шаг и установил цену на продукт в 29 500 долларов за штуку, хотя его себестоимость составляла всего 2 400 долларов. Несомненно, цена, установленная Уилсоном, была заоблачной. В результате, когда «сухой копировальный аппарат Seloх 914» был выпущен на рынок, из-за своей «заоблачной цены» он оказался заброшенным на полку и никому не был интересен. Такая «непопулярность» продолжалась несколько лет, и за это время компания «Селокс» потратила огромную сумму в 75 миллионов долларов, а финансовый дефицит компании оставался на высоком уровне. Столкнувшись с тяжелым кризисом, Уилсон твердо верил, что его нестандартное мышление, идущее вразрез с общепринятыми представлениями, принесет ему успех, поскольку с точки зрения рынка «сухие копировальные аппараты» рано или поздно заменят «мокрые» — это был лишь вопрос времени.

Наконец, спустя 14 лет стабильные характеристики «сухих копировальных аппаратов» постепенно стали понятны пользователям, они завоевали популярность среди клиентов с высоким уровнем дохода и в одночасье стали дефицитным товаром. Находящаяся на грани банкротства компания обрела новую жизнь и, наконец, сумела вырваться из затруд-

нительного положения: не только внутренний рынок демонстрировал высокий спрос, но и спрос на многих зарубежных рынках становился всё более острым. Только в 1960 году оборот компании «Селокс» быстро достиг отметки в 33 миллионов долларов, а доля рынка составила 15%; через год оборот компании «Селокс» резко вырос и вскоре взлетел до 530 миллионов долларов.

Мечта Уилсона о возрождении компании сбылась.

Пословица:

В поступках людей всегда есть закономерности: если соперник ведет себя нестандартно, нужно противостоять ему нестандартной стратегией. Иными словами, в определенных ситуациях применение обратного мышления при решении проблем позволяет справиться со многими сложными задачами, и это также является надежным и действенным способом обеспечить себе победу.

Урок «неожиданных сенсаций»

Футбол — это тактика атаки и защиты. По общепринятым правилам исход футбольного матча определяется забитыми голами: та команда, которая забила больше, сильнее. Однако в футболе существует ещё одно интересное явление — «неожиданный результат». То есть по итогам матча ни одна из команд не забила ни одного гола, и обе остались с нулевым счётом. При этом «нулевой счёт» наглядно демонстрирует силу обороны обеих команд, поэтому матчи с «неожиданным результатом» часто бывают самыми захватывающими.

Японский рынок жевательной резинки на протяжении многих лет находился под контролем компании «Лаут», которая монополизировала его; у других кондитерских компаний не было практически никаких шансов пробиться на этот рынок.

В 1991 году в этой строго охраняемой кондитерской отрасли разразился сенсационный скандал: одна неприметная и небольшая компания «Эдзаки» в одночасье отняла у компании «Лаут» треть рынка, став настоящим феноменом в экономической жизни Японии того года.

В чём же заключался секрет внезапного взлета небольшой компании «Эзаки»?

Причина заключалась в том, что компания организовала

«мозговой центр», в состав которого входили технические специалисты, сотрудники отдела сбыта и маркетологи. Сначала они тщательно изучили рынок, собрали обширную информацию, проанализировали полученные данные, исследовали все этапы производства и сбыта жевательной резинки компанией «Лаут» и выявили слабые места её продукции:

1. Однообразная целевая аудитория: ориентация исключительно на детей привела к игнорированию потребностей взрослых. На самом деле среди взрослых тоже много любителей жевательной резинки.

Однообразие вкусов. На рынок поставляется только жевательная резинка с фруктовым вкусом, тогда как вкусы потребителей весьма разнообразны.

Однообразная форма: почти все изделия имеют неизменную, однообразную форму цилиндра. На самом деле эстетические предпочтения потребителей также разнообразны.

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.