

От мысли к делу



Как превращать
намерения в действия

НОЙ ЭВЕРТ

Ной Эверт

От мысли к делу.

Как превращать намерения в действия

<https://litres.ru/74585229>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вашу лучшую идею уже кто-то делает. А вы всё ещё готовитесь?

Новый план, ещё немного уверенности, подходящий понедельник. Так намерения годами остаются намерениями. «От мысли к делу» даёт тот самый толчок, после которого хочется закрыть книгу и наконец взяться за работу.

Вы научитесь сверять ежедневные дела с большой целью, выбирать главное, находить время и продолжать после первых неудач. Истории решительных людей и приёмы планирования помогут увидеть, где подготовка превратилась в удобную отсрочку.

Купите эту книгу ради одного давно отложенного дела. И начните читать сегодня: у вашего «потом» уже было достаточно времени.

Содержание

Предисловие	4
Глава 1. Вдохновение определяет направление действий	7
Глава 2. Верьте в себя, только тогда действия будут эффективными	66
Конец ознакомительного фрагмента.	119

От мысли к делу. Как превращать намерения в действия

Предисловие

В отдалённых районах провинции Сычуань жили два монаха: один был беден, а другой — богат.

Однажды бедный монах сказал богатому: «Я хочу отправиться в Южное море, что ты об этом думаешь?»

Богатый монах спросил: «А на что ты рассчитываешь?»

Бедный монах ответил: «Мне хватит одного кувшина с водой и одной миски для еды».

Богатый монах ответил: «Я уже много лет мечтаю купить лодку и спуститься по реке Янцзы, но до сих пор не смог этого сделать, а ты собираешься отправиться туда только с этим?»

В следующем году бедный монах вернулся с Южного моря и рассказал богатому монаху о своём путешествии; богатый монах почувствовал глубокий стыд.

История о бедном и богатом монахах иллюстрирует простую истину:

лучше действовать, чем просто думать; лучше сделать,

чем только задумывать.

Разница между посредственными людьми и успешными людьми заключается именно в «желании» и «действии»: есть ли у вас «желание», предприняли ли вы «действие», воплотили ли вы свои желания в жизнь — вот важные факторы, определяющие, сбудутся ли ваши мечты и достигнете ли вы успеха в деле.

Крелов сказал: «Реальность — это этот берег, идеал — тот берег, между ними течет бурная река, а действие — это мост, наведенный через эту реку». Только действие приносит результат, действие — залог успеха. Любая великая цель, любой великий план в конечном итоге обязательно должны воплотиться в действиях, чтобы стать реальностью; действие — это залог выполнения плана, достижения цели и обретения успеха.

Действие — это когда человек, сталкиваясь с препятствиями или трудностями, активно стремится изменить сложившуюся ситуацию;

действие — это спокойное принятие своих неизменных недостатков и стремление укрепить свои способности;

действие — это и наличие грандиозных целей, направленных на преобразование всего мира, и практический дух, позволяющий привести в порядок даже собственную комнату;

Действие — это стремление сформировать сильный, честный, решительный и широкий характер, чтобы покорять людей своей добродетелью;

действие — это не пренебрегать добрыми делами, пусть даже самыми незначительными, и не совершать злых поступков, пусть даже самых мелких;

Пока ты действуешь, даже если одна струна оборвется, ты сможешь спокойно продолжать играть...

Успех зависит не от того, сколько ты знаешь, а от того, насколько активно ты действуешь. Независимо от того, что ты решил сделать сейчас, и сколько целей перед собой поставил, ты должен немедленно приступить к делу. Только действие приведет тебя к успеху.

Just do it (Просто сделай это)! Сделай это сейчас, сделай это немедленно — верь, что каждый может стать «мастером действия»!

Глава 1. Вдохновение определяет направление действий

Вдохновение — это пробный камень на пути к успеху; только имея идеи, можно совершить великие дела.

Реальность — это этот берег, идеал — тот берег, между ними протекает бурная река, а действие — это мост, натянутый через эту реку.

Идеи человека придают его жизни цель, а затем следует двигаться к этой цели, воплощая её в жизнь конкретными действиями.

1. Вдохновение — «крылья» успеха

Везде можно встретить обычных людей, которые достигли своих жизненных целей и в одно мгновение стали успешными. У успешных людей есть свои собственные пути к успеху, но их объединяет одно: у всех них есть цель, к которой стоит стремиться, и эта цель рождается из вдохновляющей идеи, которая пробуждает в них интерес и стремление к чему-то, а затем побуждает их своими усилиями воплотить эту идею в жизнь.

Они не являются какими-то особенными людьми от природы, а такие же обычные люди, как и все мы, но они достигли своих жизненных целей!

Однажды, случайно узнав о том, что отель «Ванфуцзин» в

Пекине проводит открытый набор персонала, молодой человек по имени Дуань Юньсун удачно прошел собеседование и устроился на работу официантом в зал. Из-за недостаточного знания английского языка Дуань Юньсун допустил ошибку уже в первый день работы и был понижен в должности до багажника.

Однажды в отеле «Ванфуцзин» остановился самый богатый человек Гонконга Ли Ка-шинг, и именно Дуань Юньсун нес его чемодан. В отеле «Ванфуцзин» специально устроили церемонию приветствия, и в окружении толпы Ли Ка-синг шел всё быстрее и быстрее, а Дуань Юньсун с трудом тащил два тяжёлых чемодана и, задыхаясь, донёс их до номера, после чего один из сопровождающих небрежно сунул ему несколько юаней чаевых. Будучи багажником самого низшего ранга, носящим чемоданы для самых высокопоставленных людей, Дуань Юньсун испытывал одновременно чувство неполноценности и гордости, но больше всего — мотивацию. «Когда я пришел в отель «Ванфуцзин», мне захотелось посмотреть, какие люди останавливаются в таком роскошном отеле, почему они могут себе это позволить, а мы — нет? Харизма и манеры этих успешных людей глубоко привлекали меня, и я сказал себе: я обязательно должен добиться успеха».

Однажды Дуань Юньсун вместе с коллегой переносил багаж для туристической группы, и оба были измотаны до предела. Дуань Юньсун и тот коллега поднялись на крышу оте-

ля, чтобы покурить. Под их ногами пролежала оживлённая улица Ванфуцзин, и, глядя на неё, Дуань Юньсун вдруг указал вниз и сказал: «Когда-нибудь здесь будет моя машина и мой дом». Тот коллега с презрением отнесся к его громким словам.

Вскоре менеджер соседнего ресторана обратил внимание на Дуань Юньсуна и предложил ему должность помощника менеджера; Дуань Юньсун без колебаний принял это предложение. Он дал себе шанс.

Под непонимающими взглядами и вздохами родителей Дуань Юньсун уволился и устроился в соседний ресторан. Однако, проработав на должности помощника менеджера всего несколько месяцев, он остался без работы, поскольку его непосредственный начальник продал ресторан другому владельцу.

Дуань Юньсун знал, что ни один человек не бывает «бесполезным»: в этом мире у каждого скрывается уникальный талант, который, подобно золотому руднику, зарыт в нашей обыденной жизни. Те, кто постоянно завидует другим и считает себя бесполезным, никогда не смогут раскопать свой собственный золотой рудник; если же упорно трудиться, судьба рано или поздно улыбнется.

После увольнения он повсюду искал возможности для бизнеса. Вскоре Дуань Юньсун нашел небольшой ресторанчик напротив отеля «Минзу» на улице Чанъань. Ресторанчик, который он взял в управление, был в очень запущенном

состоянии, поэтому он организовал всех сотрудников, чтобы они собирали кирпичи и другие строительные материалы на близлежащих стройках. После нескольких дней подготовки они заменили пол, полностью выбелили помещение — ресторан площадью 35 квадратных метров с пятью небольшими столиками был скромным, но очень чистым. Закусочную назвали «Пельменная Минфэн».

Дуань Юньсун начал бизнес с 1000 юаней: сам готовил начинку и лепил пельмени, продавая по 5 штук за один лин. Посетителей становилось с каждым днём всё больше, и в пиковые дни дневной оборот превышал 6000 юаней. Чтобы ещё больше повысить мотивацию сотрудников, Дуань Юньсун решил каждую субботу выделять всю выручку и сразу же распределять её между всеми. Таким образом, у всех была еженедельная зарплата, а в лучшие месяцы можно было заработать до 5000 юаней, поэтому все работали с большим энтузиазмом. За год Дуань Юньсун заработал более 100 000 юаней.

Позже Дуань Юньсун вступил в переговоры с одним детским садом. Он арендовал этот детский сад за 130 000 юаней в год, привязал на его территории несколько гусей, раздобыл в деревне изгородь, веревки для коров, лебедки, ветряные мельницы, мехи и тому подобные вещи, а также построил печь. «Воспоминания о трудностях и радостях» — так назывался этот многофункциональный двор, который открыл свои двери. Успех, который наступил после открытия, пре-

взошёл все ожидания Дуань Юньсун: посетители выстраивались в три очереди, с полудня до поздней ночи поток гостей не прекращался, а дневной выручка превышала 10 000 юаней. За три года Дуань Юньсун заработал более 10 миллионов юаней.

Вскоре Дуань Юньсун начал уставать от той суеты, шума, лицемерия и погони за деньгами, которые царили в ресторане. Он спрашивал себя: «Чем ты будешь заниматься в это же время в следующем году?» Но так и не мог найти ответа. В конце 1994 года Дуань Юньсун, владевший состоянием в 15 миллионов юаней, решил открыть чайную, но поначалу дела шли крайне вяло. Тяжёлые условия лучше всего закаляют волю человека, и он сказал себе: «Переживи зиму, и впереди тебя ждёт дорога, устланная цветами». Рынок чайного искусства начал развиваться в конце 1997 года, и Дуань Юньсун дождался этого дня.

Дуань Юньсун продолжил осуществлять ряд крупных проектов: создал первую труппу по демонстрации чайного искусства, занимался подготовкой «хозяек чайного искусства», организовал оптовую торговлю чаем и чайной посудой, предоставлял всевозможные услуги по открытию чайных домов, а также основал первую в Пекине школу чайного искусства...

Дуань Юньсун рассказывает, что однажды он пришёл по делам в отель «Ванфуцзин» и не ожидал, что его сумку придёт нести тот самый коллега, который 10 лет назад насмехал-

ся над ним.

Спящий гигант подобен божеству: чтобы разбудить его, нужна магия, и именно вы обладаете этой магией. На жизненном пути отсутствие вдохновения — это как идти по темной дороге, не зная, куда идти. А так называемое вдохновение — это ваши ожидания будущих достижений, высокие амбиции и уверенность в том, что вы сможете их реализовать.

Это волнение — то, что обычно называют целью. Цель дарит нам надежду и стимулирует нас смело идти вперед. Человек станет тем, кем хочет стать. Человек должен иметь амбиции и, при необходимости, смело говорить о них другим, чтобы это стремление постоянно укоренялось в его сердце, прорастало и приносило плоды.

В Австралии жил сэр Кидман. В 1870 году, когда ему было всего 13 лет и он был неграмотным мальчишкой, он ушел из дома, чтобы отправиться в экспедицию по Австралии. Однако десятью годами ранее двое исследователей бесследно исчезли в этой безлюдной и дикой местности.

Кидман происходил из многодетной семьи и с 10 лет помогал родителям в разведении крупного рогатого скота. Однажды, взяв с собой подаренную ему кобылу по кличке «Одноглазый гигант» и небольшие сбережения, он покинул дом, чтобы отправиться на крупнейшую в Австралии скотоводческую ферму и освоить это ремесло. У Кидмана была мечта, ставшая целью его жизни: разводить стада крупного ро-

гатого скота в самых пустынных и не освоенных уголках Австралии. Его план заключался в том, чтобы, следуя вниз по течению рек с севера на юг, создать сеть скотоводческих хозяйств, охватывающую всю Австралию. Это не только позволило бы обеспечить рабочими местами новые колонии, но и расширить экспортные рынки по всему миру. Он ухватился за эту вдохновляющую идею и, благодаря многолетним неустанным усилиям, в конце концов Кидман стал землевладельцем с самыми обширными владениями в Британской империи и, без сомнения, крупнейшим «успешным скотоводом» того времени во всем мире. У Кидмана было широко известное прозвище — «король скотоводства». Кидман успешно достиг своей жизненной цели.

«Король скотоводства» добился успеха в скотоводстве, и точно так же Пол Мейер поставил перед собой цель стать авторитетом в мировом издательском деле. Воодушевлённый этой вдохновляющей и прекрасной идеей, он издал множество книг, рассказывающих истории о том, как некоторые успешные люди достигали казавшихся невозможными жизненных целей, наполняя сердца читателей воодушевлением и побуждая их к действию. Читатели черпали вдохновение из этих книг, а он сам осуществил свои заветные мечты. Самые выдающиеся успешные люди — это те, кто сам ставит перед собой цели. Они дают своим идеалам безграничное пространство для развития и не позволяют посторонним факторам задержать их! Они строят долгосрочные планы,

анализируют свои способности и прогресс, время от времени вносят корректировки и улучшения, стремясь разработать план, соответствующий их жизненным целям. Существует множество способов найти свою жизненную цель. Многие знают эти способы, но ещё не систематизировали их или не записали на бумаге для анализа и сравнения. Попробуйте сформулировать свои цели в письменной форме — это поможет прояснить мысли и придать целям конкретную форму и смысл.

Выбрать цель, которая вдохновляет, выбрать чётко сформулированную цель — вот отправная точка успеха. Твёрдо держитесь этой отправной точки, неустанно стремитесь к ней, и успех всегда будет сопутствовать тем, у кого в сердце есть великие цели.

2. Ставьте перед собой цель и ни за что не сдавайтесь

Многие из нас в повседневной жизни любят мечтать, строить планы и рисовать в воображении картины будущего. Но если все это останется лишь на уровне воодушевления, результат покажет, что надежды нет, и в конце концов вы останетесь с пустыми руками, не имея ничего. Только определив свою цель и приступив к действиям, можно постепенно достигать одну за другой небольшие и конкретные цели.

Здесь, на реке Мара в Африке, по обоим берегам долины растёт сочная зеленая трава, и стада антилоп с удовольствием пасутся там. Один африканский леопард скрывается

в траве вдали, наострив уши и оглядываясь по сторонам. Он обнаружил стадо антилоп, после чего тихо, осторожно и медленно приблизился к нему. Став всё ближе, он внезапно заметил, что антилопы что-то почувствовали, и они начали разбегаться в разные стороны. Африканский леопард, словно спринтер на сто метров, мгновенно взорвался и, как стрела, устремился к стаду. Его взгляд прикован к одной молодой антилопе, и он неуклонно приближается к ней. Антилопы бегают очень быстро, но африканский леопард быстрее. В ходе погони он обогнал одну за другой антилоп, стоявших в стороне и наблюдающих за происходящим, но не развернулся, чтобы преследовать этих более близких жертв, а продолжал яростно гнаться за той самой молодой антилопой. Антилопа уже устала от бега, и леопард тоже устал; в этой схватке усталости решающими факторами стали конечная скорость и выносливость. Наконец, передние лапы леопарда коснулись задней части тела антилопы, она была сбита с ног, и леопард вонзил клыки прямо в её шею.

Можно сказать, что все хищники знают: перед атакой нужно скрываться, а при выборе цели преследования всегда выбирают молодых, старых, слабых или одиноких животных. Почему же во время погони он не переключился на других, более близких антилоп? Потому что он уже сильно устал, а остальные антилопы ещё не устали. Как только остальные антилопы начнут бежать, они тоже продемонстрируют взрывную силу стометрового спринтера и в мгновение ока оста-

вят позади леопарда, пробежавшего уже сто метров, увеличив расстояние. Если бросить уставшую антилопу и переключиться на преследование не уставшей, пытаясь нагнать не уставшую, будучи уставшим самому, в итоге ни одну из них не удастся догнать.

Если мы хотим стать лидером, вызывающим всеобщее восхищение, стать выдающейся личностью с исключительными способностями и знаниями, нам необходимо избавиться от множества беспорядочных и бессвязных мыслей в голове. Если мы хотим добиться великих достижений в какой-то важной сфере, нам нужно смело взять ножницы и полностью «вырезать» все незначительные, заурядные и неопределённые желания; даже те желания, которые кажутся вполне осуществимыми, должны подчиняться нашему основному направлению развития, и их необходимо с тяжёлым сердцем «вырезать».

Бесчисленные неудачники в этом мире не добились успеха не столько из-за недостатка таланта, сколько из-за того, что не могут сосредоточиться и отдать делу полностью; они растрачивают свою драгоценную энергию на бесчисленные мелочи, при этом даже не осознавая этой проблемы: если бы они один за другим избавились от этих посторонних мыслей и сосредоточили всю жизненную энергию на одном направлении, то в будущем они непременно удивились бы — их дело смогло бы принести такие прекрасные и обильные плоды! Обладать одним специальным навыком ценнее, чем

иметь десять разных увлечений. Человек, обладающий специальным навыком, в любое время и в любом месте усердно трудится над совершенствованием в этой области, постоянно ищет способы восполнить свои недостатки и слабости в ней и всегда стремится сделать дело на высшем уровне. А человек, у которого десять разных интересов, поступает иначе: он может оказаться перегруженным, пытаясь уделить внимание и тому, и другому; из-за рассеянности энергии и внимания во всём он может достичь лишь «приемлемого» результата и, конечно же, не сможет добиться выдающихся успехов.

Опытные садоводы часто обрезают с деревьев многие ветви, способные цвести и плодоносить, что обычным людям обычно кажется большой жалостью. Однако садоводы знают: чтобы дерево быстрее росло и крепнело, а будущие плоды были более сочными, необходимо с тяжелым сердцем обрезать эти боковые ветви.

Опытные садоводы также привыкли обрезать многие бутоны, которые вот-вот распустятся. Хотя из этих бутонов тоже могли бы распуститься прекрасные цветы, садоводы знают: обрезав большую часть бутонов, можно сосредоточить все питательные вещества на оставшихся немногих. Когда же эти немногие бутоны распустятся, они станут редкими, драгоценными и необыкновенно крупными чудесными цветами.

Жизнь человека похожа на выращивание растений: нуж-

но «обрезать» то, что не подходит вам, чтобы оставить пространство для собственного развития. Вместо того чтобы тратить всю энергию на множество бессмысленных дел, лучше выбрать одно, подходящее именно вам, сосредоточить на нём все силы, усердно трудиться и приложить все усилия — только так можно добиться выдающихся результатов.

Для большинства людей, если с самого начала вступления в общественную жизнь они будут грамотно использовать свою энергию, не тратя её на бессмысленные дела, у них появится надежда на успех. Однако многие предпочитают учиться понемногу тому и этому, и, несмотря на то что они всю жизнь находятся в постоянной суете, зачастую так и не развивают в себе каких-либо специальных навыков. В итоге они ничего не достигают и, тем более, не могут похвастаться какими-либо сильными сторонами.

Мудрый человек умеет сосредоточить всю свою энергию на одном деле — только так можно сконцентрировать силы в одной точке; мудрый человек также умеет опираться на неукротимую волю, непоколебимую решимость и неустанное терпение, стремясь одержать победу в жестокой борьбе за выживание. На пути к достижению цели самое страшное — это непостоянство.

«Положи все яйца в одну корзину и береги эту корзину». Так же следует поступать и при достижении жизненных целей. Раз уж выбрал цель, не позволяй ей легко ускользнуть.

После снегопада отец, указывая на дерево вдали, сказал

сыну: «Давай вместе пройдем к тому дереву и посмотрим, у кого следы будут ровнее». Сын подумал: «Это просто, нужно только ставить пятку к носку шаг за шагом, и я точно выиграю». Результат был очевиден: следы отца тянулись ровной линией, словно отпечатанные машиной, а следы сына были кривыми и неровными. Сын спросил отца о причине, и тот спокойно ответил:

«Я шел, не глядя под ноги, а фиксируя взгляд на том дереве. Я все время смотрел на него, и так мне было легко идти по прямой».

Вы можете всю жизнь не лазать по горам, но в вашем сердце обязательно должна быть гора — она даст вам направление для борьбы и цель в жизни. Она заставит вас всегда стремиться ввысь, не даст вам сбиться с пути ни в коем случае, и в любой момент, подняв голову и увидев вершину, вы увидите свою надежду.

Кто-то спросил президента Microsoft Билла Гейтса о секрете его успеха, и Билл Гейтс ответил:

«Выбери одно дело и держись за него изо всех сил. Успешные люди в этом мире — это не те, у кого хороший ум, а те, кто упорно стремится к одной цели. Я считаю, что мы должны заниматься только программным обеспечением».

В словах Билла Гейтса затронуты две вещи: во-первых, выбор цели, во-вторых, упорство в её достижении. Если сфокусировать лупу на солнечном свете и зафиксировать фокус на одной точке бумаги, то очень скоро бумага загорится; ес-

ли же постоянно перемещать фокус, то пламени так и не появится. Только чётко определив цель, можно сосредоточить усилия и воплотить свои идеалы в жизнь.

Самое лёгкое в мире — это настойчивость, и самое трудное — тоже настойчивость. Говорят, что это легко, потому что, если есть желание, каждый может это сделать; говорят, что это трудно, потому что в конечном счёте действительно способны на это лишь немногие. Успех заключается в настойчивости, а довести дело до конца — значит победить. Любые достижения и успехи в деле являются результатом неустанных усилий и упорного поиска; если же вы будете действовать поверхностно, то и делать, то не делать, то заниматься одним, то другим, то разбегаться мыслями, то вам останется только с тоской смотреть на берег успеха и остаться с пустыми руками, не получив ничего. Секрет успеха победителей заключается в том, что они способны настойчиво доводить дело до конца, шаг за шагом прокладывая путь на тысячу ли, и, соединяя мелкие ручьи, образуя реки.

Эдисон говорил, что 75 % всех неудач в мире можно было бы превратить в успех, если бы только продолжать действовать; самое большое препятствие на пути к успеху — это сдаться. Если ваша цель постоянно меняется, вы ничего не добьётесь. Успешный охотник может за день добыть 100 перепелов, но каждый раз он нацеливается только на одного, а не стреляет по всей стае. Поэтому чем ближе к цели, тем она должна быть более сфокусированной, конкретной и

целенаправленной; нерешительность и раздвоенность никогда не приведут к успеху. В настоящее время многие молодые люди, только что окончившие учебные заведения, хотя и полны амбиций и, в целом, усердно трудятся, но при малейших неудачах сами отказываются от своих целей, и в результате их ждет только провал.

Поэтому, будь то поиск работы или создание собственного дела, после того как вы определились с целью, ни в коем случае нельзя заикливаться на небольших неудачах или вовсе сдаваться; нужно становиться сильнее с каждой неудачей, упорно держаться за свою цель — только так можно добиться успеха.

3. Вдохновение определяет направление действий

Вдохновение — это привилегия и врождённая черта человека. Успешные люди расправляют крылья вдохновения, ставят перед собой цель и летят навстречу заманчивому будущему, стремясь к успеху в жизни и карьере.

Как правило, люди относятся к мечтам других с презрением и пренебрежением, но на самом деле никому — от детства до старости — не удастся избавиться от оков мечты. На самом деле мечта должна быть основой хорошего психологического характера и успеха.

Только имея мечту, можно обрести надежду и раскрыть свой потенциал. Ничто, даже самые прочные преграды, не может остановить тех, кто имеет великие мечты.

Мечты и надежды — это, как правило, предсказания бу-

дущего. Многие позволяют им постепенно угасать, не подзревая, что, если бы они продолжали верить в них, то смогли бы воплотить их в жизнь.

Когда человек ставит перед собой мечту, его мысли и чувства становятся непоколебимыми. Мечта обладает вдохновляющей творческой силой, она побуждает людей доводить начатое до конца; она также является стимулятором таланта, усиливая способности человека и позволяя воплотить в жизнь все прекрасные мечты.

Один чернокожий мальчик из очень бедной семьи жил в ветхом домике в трущобах. Среди семерых братьев и сестёр он был особенно худым и слабым, часто болел простудой и лихорадкой. Казалось, у него не было склонности к учёбе, и его успеваемость была самой низкой из всех семёр.

Однажды, увидев по телевизору передачу о великом гольфисте Нике Клаусе, он был глубоко тронут: «Я хочу стать таким же, как Ник Клаус, — великим профессиональным гольфистом!».

Он попросил отца купить ему мячи и клюшки для гольфа. Отец ответил: «Сынок, это игра для богатых, наша семья не может себе позволить играть в гольф». Но он не сдавался и продолжал настаивать. Мать обняла его и крикнула отцу: «Я верю в него, он обязательно станет отличным гольфистом!» Сказав это, мать повернулась к нему и ласково прошептала: «Сынок, когда ты станешь профессиональным гольфистом, купи маме красивую виллу, хорошо?» Он широко раскрыл

свои большие глаза и энергично кивнул матери.

Отец сделал ему клюшку, а затем выкопал несколько лунок на пустыре у входа в дом. Каждый день мальчик играл некоторое время найденными мячами.

Поступив в среднюю школу, учитель физкультуры Ричи Ферман заметил талант этого чернокожего подростка, предложил ему тренироваться в гольф-клубе и оплатил треть стоимости членства. Всего через три месяца он стал чемпионом юношеского турнира по гольфу в Орlando.

После окончания средней школы ему посчастливилось поступить в Стэнфордский университет. Летом к нему в гости приехал близкий друг и рассказал, что туристическая компания, в которой работает его брат, ищет официантов на роскошный круизный лайнер с высокой зарплатой — 500 долларов в неделю, — и спросил, не хочет ли он попробовать. Мальчик задумывался: семья по-прежнему жила в бедности, и ему пора было, как настоящему мужчине, зарабатывать на жизнь.

Через несколько дней к нему домой пришёл Ричи Ферман; учитель уже связался с одним гольф-клубом и собирался отвезти его туда, чтобы он подал заявку. Молодой человек смущённо сообщил учителю, что собирается устроиться на работу. Ричи Ферман помолчал некоторое время, а затем спросил его: «Сынок, о чём ты мечтаешь?»

Он на мгновение замер, словно его застали врасплох. Спустя долгое время, покраснев, он пролепетал: «Стать гольфи-

стом, как Ник Клаус, зарабатывать много денег и купить маме красивую виллу».

Выслушав его, Ричи Ферман пристально посмотрел на него и громко воскликнул: «Ты сейчас пойдёшь работать, а как же твоя мечта? Да, ты сможешь сразу зарабатывать 500 долларов в неделю — это замечательно! Но разве твоя мечта стоит всего 500 долларов в неделю? Разве на 500 долларов в неделю можно купить виллу?»

18-летний юноша был потрясён словами учителя; он застыл в комнате, в душе снова и снова повторяя эти слова. Внезапно его прежняя мечта пронзила его сознание, как молния, и кровь мгновенно хлынула по всему телу: моя мечта — стать таким же великим гольфистом, как Никлаус, моя мечта — купить маме виллу!

В те каникулы он с полной самоотдачей посвятил себя тренировкам. На том же году на Всеамериканском чемпионате по гольфу среди любителей он стал самым молодым чемпионом в истории этого турнира. Через три года он стал профессиональным гольфистом.

Сейчас он является величайшим гольфистом всех времён и народов, раз за разом создавая легенды гольфа: в 1999 году он занял первое место в мировом рейтинге; в 2002 году он стал первым игроком после Никлауса в 1972 году, который подряд выиграл турниры «Мастерс» и «Открытый чемпионат США». С момента дебюта в 1996 году он завоевал в общей сложности 39 титулов. Сегодня, с годовым доходом

в 100 миллионов долларов, он является одним из самых высокооплачиваемых спортсменов в мире. Он купил своей матери шесть вилл, расположенных в разных местах. Возможно, вы уже догадались, о ком идет речь — это Тайгер Вудс, которого все называют «Тигром».

Человек должен прилагать все усилия и раскрывать весь свой потенциал, чтобы воплотить свои мечты в жизнь. Усилия могут закончиться неудачей, но сдаться означает, что у вас вообще нет шансов на успех. Попробуйте бежать за своей мечтой, как Тайгер Вудс, и, возможно, однажды вы тоже сможете купить своей матери шесть вилл.

То, что движет вашим сердцем, определяет направление ваших действий. В процессе построения карьеры, если у вас нет высокой цели, вы никогда не сможете расправить крылья и взлететь; если же ваше сердце стремится к высотам, вы всегда будете орлом, парящим в небесах. Представьте, что вы преодолеваете горы в своём сердце, представьте, что вы пересекаете финишную черту. Эти представления кажутся весьма абстрактными, но зачастую они укрепляют вашу выносливость, делают вас неукротимыми и помогают продолжать двигаться к идеалу.

Успешный человек должен поступать так: не позволяйте чужим язвительным замечаниям погасить ваши мечты. Удовлетворение существующим положением дел лишь лишит вас энергии, необходимой для достижения более выдающихся успехов. Если вы сможете смело идти в направлении, к ко-

торому тянется ваше сердце, и если ваш взгляд будет устремлен достаточно далеко, вы обязательно сможете по-настоящему взлететь.

Поэтому, лелея прекрасные мечты, сохраняя свою независимость и уверенность в себе, вы обязательно добьётесь успеха в будущем.

Улица Чанъань издавна носит название «первая улица Китая». В сознании китайцев она является символом великой столицы, а также местом расположения важных государственных учреждений; кроме того, она известна во всём мире благодаря таким знаменитым торговым улицам, как Ванфуцзин и Сидан. Однако кто бы мог подумать, что именно это место — самое престижное из престижных, где каждый квадратный сантиметр стоит целое состояние, — привлекло внимание женщины, вернувшейся из Гонконга на материк. Это была г-жа Чэнь Лихуа, занявшая в 2003 году пятое место в рейтинге самых богатых людей материкового Китая по версии журнала «Форбс». В 1990-е годы Чэнь Лихуа вернулась в Пекин с первым капиталом, заработанным в Гонконге, и приняла поразительное решение: она хотела построить роскошный клуб на улице Чанъань. Когда она поделилась этой идеей с родными и близкими, в ответ услышала: «Это невозможно».

Чэнь Лихуа вспоминает: «Когда я тогда сказала, что хочу открыть клуб „Чанъань“, многие друзья сказали: „Лихуа, у тебя это не получится“». Но Чэнь Лихуа не отказалась от

этой идеи, которая «зацепила» её сердце, а начала серьёзно приступать к её реализации.

Клуб «Чанъань», расположенный в престижном районе улицы Чанъань, рядом с площадью Тяньаньмэнь, стал первым проектом в сфере недвижимости, в который Чэнь Лихуа инвестировала средства после переезда из Гонконга на материк; общий объем инвестиций составил 450 миллионов юаней. Создать клуб на улице Чанъань. В то время Чэнь Лихуа, очевидно, учитывала лишь высокую стоимость земли на этой улице, но не уделяла должного внимания сложностям строительства.

Чэнь Лихуа рассказывает: «Тогда я консультировалась со многими людьми: как это сделать? Какие стандарты нужно соблюдать? Делать медленно или быстро? Но реальность оказалась такой: сначала нельзя было начинать строительство до начала Азиатских игр, а когда Азиатские игры закончились, строительство по-прежнему не разрешали. Без начала строительства этот участок был для меня просто бесполезным. В то время у меня были ограниченные средства, а это был мой первый инвестиционный проект в Пекине. Прошло уже больше года после окончания Азиатских игр, а руководство по-прежнему не давало разрешения на строительство».

В 1993 году, на четвёртый год после получения Чэнь Лихуа этого участка, строительство «Клуба Чанъань» наконец началось. Чэнь Лихуа вложила в проект все силы, накоплен-

ные за четыре года, и лично возглавила строительную бригаду, работавшую днём и ночью: она занималась всем — от перекопки земли до погрузки грузовиков. Через год Чэнь Лихуа завершила на улице Чанъань своё первое творение — «Клуб Чанъань».

Чэнь Лихуа добилась успеха. Интересно, что на протяжении более десяти лет все недвижимые объекты, которые она брала на себя, находились в престижных районах, где каждый квадратный сантиметр земли стоит целое состояние. Кто сможет разгадать секрет такого успеха? Чэнь Лихуа слегка улыбнулась: «Во-первых, это помощь друзей. Многие спрашивают меня о секретах ведения бизнеса, и я отвечаю: всё очень просто — честность и репутация превыше всего, а друзей нужно заводить искренне; во-вторых, если что-то пришло в голову — сразу приступай к делу, а если уже взялся — делай это на совесть».

Да, какие прямые слова: «Если пришла в голову идея — действуй, а если делаешь — делай как следует». Из слов и истории Чэнь Лихуа мы видим, что успешный человек, помимо сверхчеловеческой смелости, должен обладать и мужеством активно действовать, воплощая вдохновляющие идеи в жизнь.

4. Новая жизнь начинается с выбора направления

Кто-то говорит, что независимо от того, сколько лет человеку сейчас, его настоящий жизненный путь начинается с того дня, когда он ставит перед собой цель, а все предыду-

щие дни — не более чем хождение по кругу.

Многие выдающиеся люди имеют чёткие цели; они вкладывают огромные усилия и труды в реализацию своих планов и, в результате, добиваются успехов, которым завидуют обычные люди.

Биссель — жемчужина Западной Сахары, куда ежегодно приезжают десятки тысяч туристов. Однако до того, как Кен Левин открыл это место, оно оставалось изолированным и отсталым. Ни один из местных жителей никогда не выходил за пределы пустыни; говорят, что дело не в том, что они не хотели покидать эту бесплодную землю, а в том, что, несмотря на многочисленные попытки, им так и не удавалось выбраться отсюда.

Кен Левин, конечно же, не поверил этим словам. Он спросил у местных жителей о причине с помощью языка жестов, и все ответили одинаково: откуда бы ни пошли, в конце концов всегда возвращались к месту отправления. Чтобы проверить это утверждение, он провёл эксперимент: отправился на север из деревни Биссель и через три с половиной дня выбрался из пустыни.

Почему жители Бисселя не могут выбраться из пустыни? Кен Левин был очень озадачен, и в конце концов ему пришлось нанять одного из них, чтобы тот показал ему дорогу и помог понять, в чём же дело. Они взяли с собой запас воды на полмесяца, повели двух верблюдов, а Кен Левин, оставив дома компас и другое современное оборудование, пошёл

следом.

Прошло десять дней, они преодолели примерно восемьсот миль, и утром одиннадцатого дня они действительно вернулись в Бисель. На этот раз Кен Левин наконец понял: жители Биселя не могут выбраться из пустыни потому, что они вообще не знают, где находится Большая Медведица.

В бескрайней пустыне человек, идущий наощупь, проложит множество кругов разного размера, а его конечный след в девяти случаях из десяти будет напоминать рулетку. Деревня Биссель расположена в центре обширной пустыни, в радиусе тысячи километров нет ни одного ориентира, и если не знать о Созвездии Большой Медведицы и не иметь компаса, выбраться из пустыни действительно невозможно.

Итак, он обнаружил Созвездие Большой Медведицы и, следуя его указаниям, успешно выбрался из пустыни. Этот молодой человек стал первопроходцем Биселя, и его бронзовая статуя была установлена в центре городка. На пьедестале статуи выгравирована строка: «Новая жизнь начинается с выбора направления».

В любых обстоятельствах, если невозможно определить основную цель и стремиться к ней, конечным результатом может стать только неудача. Только определив основную цель и неуклонно двигаясь в заданном направлении, можно добиться успеха — это и есть необходимое условие успеха для всех, кто достиг высот в той или иной области.

Если цель недостаточно обоснована и четко сформулиро-

вана, человек будет, как «безголовая муха», беспорядочно летать и натykаться на препятствия: сегодня он, возможно, будет искать учителя, чтобы стать отличным бухгалтером, завтра — собирать материалы, чтобы стать литератором, а послезавтра уже сам не будет знать, ради какой неопределённой цели он так суетится. Отсутствие чёткой цели также приводит к чрезмерному рассеиванию сил и беспорядочному распределению времени, что, как правило, заканчивается пустой суетой и, в конечном итоге, ничем не заканчивается.

Поэтому Шекспир призывал людей в любое время ставить перед собой чёткие цели для своего будущего развития, а затем, ориентируясь на это направление, неуклонно и упорно прилагать усилия. Только так можно добиться успеха, а не остаться на уровне пустых разговоров.

В реальной жизни есть люди, которые, полагая себя чрезвычайно умными и разбирающимися во всём, пренебрегают необходимостью, как «обычный человек», шаг за шагом стремиться к одной цели. Они хотят достичь этой цели, осуществить то желание и одновременно воплотить в жизнь ещё одну мечту, поэтому начинают действовать во всех направлениях. В результате они не добиваются значительного прогресса ни в одном направлении, в то время как те, кого они считают «обычными» людьми, обычно благодаря своей упорной выдержке и неустанным усилиям достигают огромных успехов в какой-то одной области. Причина заключается в том, что «обычные» люди лучше, чем те, кто «во всем

разбирается», умеют упорно и неустанно стремиться к одной цели. Поэтому, какими бы способностями и талантами вы ни обладали, вам необходимо сосредоточить всю свою энергию на одной конкретной цели и придерживаться этого подхода от начала до конца.

Четкая цель позволяет ясно увидеть свою миссию и дает мотивацию. Когда цель определена, у вас появляется четкое представление о том, что вам нравится, и вы начинаете концентрировать свои силы и ресурсы на выбранном направлении и цели, что делает вас еще более увлеченными своей целью.

Цель помогает вам сконцентрироваться и жить настоящим. Она служит ориентиром для текущей работы. То есть то, чем вы занимаетесь сейчас, должно быть частью достижения будущей цели — только тогда вы сможете ценить настоящее и жить им.

Успешные люди всегда сосредотачивают всю свою энергию на одной цели и упорно стремятся к своему делу. Если этот путь оказывается тупиковым, они пробуют другие методы, но их цель остается неизменной. Чем бы они ни занимались, они всегда движутся к этой четко сформулированной цели.

Это было ранним утром. Побережье Калифорнии в США было окутано густым туманом. На одном из островов, расположенном в 21 миле к западу от побережья, 34-летняя женщина прыгнула в Тихий океан. Она решила проплыть от это-

го острова до побережья Калифорнии, ведь в случае успеха она станет первой женщиной, переплывшей этот пролив. К тому же до этого она уже была первой женщиной, переплывшей Ла-Манш.

Время шло, холодная вода заставляла её тело неметь, а акулы то и дело приближались к ней. На поверхности моря стоял густой туман, и она едва могла разглядеть сопровождающие её суда.

Спустя 15 часов она попросила, чтобы её подняли на борт, так как от ледяной воды у неё занемело всё тело, и она чувствовала, что больше не сможет плыть. Тогда тренер и мать сказали ей, что берег уже совсем близко и ни в коем случае нельзя сдаваться. Она посмотрела в сторону берега, но кроме густого тумана ничего не увидела.

Проплыв ещё более 50 минут, она в очередной раз — и в последний раз — попросила, чтобы её подняли на борт: у неё действительно не осталось сил плыть дальше.

Под её настойчивые просьбы люди были вынуждены поднять её на борт. Однако место, где её подняли на борт, находилось всего в полумиле от её цели — побережья Калифорнии!

Позже, когда журналисты спросили её, почему она решила сдать, когда уже была так близка к успеху, она ответила: «На самом деле, что заставило меня сдать на полпути, — это не усталость и не холод, а то, что в густом тумане я так и не могла разглядеть цель. Честно говоря, я не ищу оправда-

ний. Если бы я тогда смогла увидеть сушу, возможно, я бы выдержала».

То же самое верно и в жизни. Для тех, у кого нет цели, течение времени означает лишь увеличение возраста, и эти посредственные люди вынуждены день за днём повторять одно и то же. Если вы хотите добиться успеха в карьере, стать миллионером или мультимиллионером, стать выдающимся бизнесменом, то, пожалуйста, сделайте это своей главной целью в жизни и пусть она станет «Полярной звездой», ведущей вас к успеху.

«Новая жизнь начинается с выбора направления». Вы уже определили главную цель своей жизни?

Где находится ваша «Полярная звезда»? Если вы ещё не определились, то сделайте выбор как можно скорее: найти главную цель в жизни и карьере — значит оказаться на пороге успеха.

5. Стремление определяет вашу жизнь

Стремление, говоря прямо, — это амбиции, но в глазах многих «амбиции» часто принижаются до уровня чего-то вульгарного или даже дьявольского. Это происходит потому, что люди видят только плохое, что рождает амбиции, и игнорируют ту движущую силу, которая помогает стремиться к успеху.

Как сказал британец Дизраэли: «Возможности не создают людей — люди создают возможности». Без страсти к преследованию мечты и реализации амбиций жизнь будет лишена

энтузиазма.

Твёрдая уверенность — незаменимый элемент для достижения великих дел. Пословица «В мире нет ничего невозможного для того, кто действительно хочет» как раз об этом и говорит.

Уверенность и успех — это, по сути, две стороны одной медали: чем тверже уверенность, тем выше шансы на успех; и наоборот, человек, лишенный уверенности, ни в коем случае не добьётся каких-либо достижений.

У успешных людей есть своя, отличающаяся от обычных людей, манера поведения; та сила и уверенность, которые отражаются на их лицах, являются несомненным проявлением их внутреннего мира. Если вы хотите выделиться из толпы, вам необходимо обладать позитивным отношением к себе: только утвердив себя, вы сможете добиться успеха.

С развитием производительных сил человеческого общества и общим повышением уровня материального благосостояния конкуренция за выживание в обществе становится всё более ожесточённой. Чтобы прочно устоять в обществе с жёсткой конкуренцией, без капли амбиций не обойтись. Стремления должны быть высокими: стремления человека и его достижения всегда тесно связаны. Без высоких устремлений невозможно совершить великие дела. Как правило, чем выше требования к себе, тем больше достижений; чем ниже требования к себе, тем меньше достижений, а то и вовсе ничего не будет достигнуто. Даже если человек живет в убогой

хижине и едва сводит концы с концами, но при этом имеет высокие идеалы и стремления, он сможет смело идти вперед и совершить великие дела.

Амбиции — это первый шаг к успеху. Сегодня многие проповедуют принцип «удовлетворенность приносит счастье». Конечно, удовлетворенность может служить жизненной позицией, позволяющей жить более легко, но её ни в коем случае нельзя принимать за жизненное кредо. Живя в этом мире, мы обязаны постоянно бороться и неуклонно стремиться к новым целям. Человек без амбиций — это жалкое зрелище: каким бы талантливым он ни был, без стремления к прогрессу он обречен остаться посредственностью.

Мин Ю и Е Цзы поступили в один и тот же всемирно известный университет. Во время учебы оба очень усердно трудились и добились отличных результатов. Найти работу после окончания университета становится всё труднее, но, к счастью, к моменту выпуска в университет пришла на набор кадров одна известная международная компания, и оба успешно прошли все этапы отбора, получив две единственные вакансии с отличными условиями труда.

Поскольку они были однокурсниками и оказались в одной компании, они естественным образом стали хорошими друзьями.

В глазах окружающих им повезло: из рядовых студентов они сразу перешли в разряд офисных работников. Так же считала и Ези: она была очень довольна своей работой и по-

лагала, что все её прежние усилия наконец окупились. Поэтому она всегда старалась не допускать ни малейших ошибок на работе, боясь потерять работу.

Но Миню думал иначе. Поступив на работу в компанию, он также отлично справлялся со своими обязанностями и пользовался признанием начальства. Однако Миню считал, что эта компания не совсем подходит для его карьерного роста, поэтому, накопив некоторое время опыт, он решительно решил уволиться с высокооплачиваемой должности и начать собственное дело. Перед уходом Миню попрощался с Ей.

«Что? Ты с ума сошёл! Зачем бросать хорошую работу? Как будешь жить без зарплаты? А что, если твой бизнес провалится?» — Йе Цзы явно не понимала мыслей Мин Ю.

«Поработав некоторое время, я почувствовал, что пора выйти в мир и попробовать свои силы. «Разве великие люди рождаются такими от рождения?» Я тоже могу добиться больших успехов и стать собственным боссом!» — с полной уверенностью сказал Мин Юй.

«Достаточно просто жить спокойно, не нужно иметь таких больших амбиций. К тому же у нас сейчас очень хорошие условия работы — многие даже не могут найти такую работу!» — с добрыми намерениями убеждала его Йецзы.

«Ези, сейчас жесткая конкуренция, мы не можем довольствоваться тем, что есть, человек не может обходиться без амбиций. Ты тоже не должна всегда довольствоваться тем, что есть. Мне кажется, эта компания очень подходит для тво-

его развития, тебе тоже нужна цель, к которой можно стремиться», — в свою очередь, убеждал Ези Мин Ю.

В конце концов, Мин Ю всё-таки ушла из компании, чтобы пробивать себе дорогу самостоятельно, а Е Цзы по-прежнему добросовестно берегла свою «стабильную работу».

Два года спустя из-за изменений в политике в компании, где работала Ёе Цзы, прошла крупная кадровая перестановка. Хотя Ёе Цзы и не допускала ошибок в работе, из-за своей «нестремления к прогрессу» она оказалась в списке уволенных и была вынуждена искать новую работу. А к тому времени Мин Ю уже был генеральным директором одной из компаний.

Амбиции — если говорить проще или мягче, это стремление к самореализации. Чем больше твоя мечта, тем шире горизонты, в которых ты можешь раскрыть свой потенциал, а амбиции — это первый шаг к воплощению мечты.

Когда у человека появляется какое-то желание, у него возникает стремление достичь его или добиться его реализации, и он не будет постоянно искать поводы, чтобы подавить свои амбиции. Но одно условие обязательно: это желание должно быть реалистичным, приемлемым для реальности, прекрасным и позитивным.

Многие люди, пробовав свои силы в незнакомом городе в течение нескольких лет или просидев в стенах учебного заведения долгие годы, обнаруживают, что у них исчезли энтузиазм и цели. В жизни, кажется, не осталось ничего, кро-

ме скуки и однообразия. Успехи других людей уже не вызывают никаких эмоций — человек становится безразличным и ошеломлённым. Хотя ещё несколько лет назад он испытывал такую сильную зависть, у него, казалось, был кумир, были собственные идеалы и стремления, но сейчас он ничего не чувствует. Каждый день сводится к бездумной работе, пустой болтовне, бездумному сидению, просмотру скучных телепередач или погружению в интернет; к тому, что к тому, чего не понимаешь, больше не испытываешь никакого любопытства, и даже не можешь успокоиться хотя бы на десять минут, чтобы почитать книгу. Человек полностью ошеломлён, его душа превратилась в пустое болото, а сам он стал похож на высохшее дерево. Если этот человек — ты, то тебе пора проснуться и вернуть себе стремление к достижению целей!

Есть такая поговорка: если ты нацелишь стрелу на луну, то сможешь поразить орла; но если нацелишься на орла, то сможешь поразить лишь кролика. Если ты находишься в таком состоянии на столь молодом и полном энергии этапе жизни, то всю жизнь тебе придётся стрелять только в кроликов, да и то не всегда попадая, скатившись до положения человека, сидящего у пня в ожидании кролика, и никогда в жизни не обретя силы, достаточной для того, чтобы поразить орла, — да и Бог не даст тебе даже такой возможности. Если ты находишься в таком состоянии и намереваешься продолжать в том же духе, то твоя жизнь закончена.

Есть такая история: давным-давно жили три птенца. Они родились вместе, выросли вместе, а когда их крылья окрепли, вместе вылетели из гнезда и вместе отправились на поиски места, где можно было бы обосноваться и создать семью.

Они пролетели над многими горами, реками и джунглями и прилетели к небольшому холму. Одна птичка присела на дерево и сказала: «Здесь так хорошо, так высоко. Посмотрите, стада кур, уток, коров и овец, да даже знаменитые тысячемильные кони с завистью смотрят на меня. Мы должны быть довольны тем, что можем жить здесь». Она решила остаться здесь и больше не улетать.

Две другие птички, однако, разочарованно покачали головами и сказали: «Раз ты довольна, оставайся здесь, а мы хотим полететь ещё выше и посмотреть, что там».

Эти две птички продолжили свой полёт, их крылья стали ещё сильнее, и наконец они долетели до пестрых облаков. Одна из них, опьяненная красотой, невольно запела во весь голос и самодовольно сказала: «Я не хочу больше лететь. То, что в этой жизни я смогла взлететь до облаков, — уже великое достижение. Разве ты не считаешь, что это уже потрясающе?»

Другая с грустью ответила: «Нет, я твердо верю, что есть ещё более высокие сферы. К сожалению, теперь мне придётся стремиться к ним в одиночку».

Сказав это, он взмахнул крыльями и устремился в небо, к солнцу, летя с непоколебимой решимостью...

В конце концов, тот, кто приземлился на дерево, стал воробьём, тот, кто остался в облаках, стал диким гусем, а тот, кто улетел к солнцу, стал орлом.

Разные цели определяют разное место в жизни — такова жизнь. Чтобы в будущем мы могли петлять на вершинах гор, сейчас расширьте горизонты своего мышления и четко определите свои цели и идеалы.

Процесс достижения успеха в жизни человека по своей сути аналогичен полёту птицы. Неважно, как было в прошлом и как обстоят дела сейчас — важно то, чего ты хочешь достичь в будущем. Человек без цели не может добиться большого успеха.

Только обладая стремлением к успеху, ты сможешь добиться успеха. Неуемное стремление создаст в твоей жизни перепад, порождающий движущую силу, который будет постоянно напоминать тебе о необходимости бороться и направлять тебя к этой борьбе; он всегда будет отличать тебя от других, позволяя с энтузиазмом работать и жить; он всегда будет дарить тебе надежду и силу, позволяя услышать зов своего призвания; он всегда будет зажигать для тебя свечу надежды, чтобы ты не сбилсся с пути в темноте ночи.

6. Откажитесь от близорукости, устремите взгляд в даль

В детстве я любил слушать рассказы бабушки, и один из них до сих пор остался в моей памяти.

Один молодой человек по имени Сян Бо был остановлен двумя преступниками менее чем в ста метрах от полицей-

ского участка. Преступники потребовали, чтобы Сян Бо отдал им все ценные вещи, которые были при нём. Сян Бо ничего не сказал и молча передал преступникам золотую цепочку.

Преступники всё ещё не хотели сдаваться, дважды обыскали Сян Бо с ног до головы, но ничего больше не нашли. В ярости и от стыда они избили его до потери сознания. Проходивший мимо полицейский пришёл на помощь Сян Бо и спросил: «Место ограбления находится так близко от полицейского участка, почему ты тогда не закричал о помощи?»

Сян Бо ответил: «Потому что я боялся, что, как только открою рот, грабители вырвут у меня даже пять золотых зубов!»

В заключение дедушка сказал: «Настоящие слепые — это не те, кто лишился зрения, а те, кто близорук в своих взглядах на проблемы и лишен дальновидности».

Чтобы добиться успеха, нельзя обходиться без дальновидности: нужно устремлять взгляд в даль, вдохновлять себя великими целями, а затем, стиснув зубы и сжав кулаки, упорно идти по выбранному жизненному пути. Человек, лишенный таких качеств, ни в коем случае не сможет совершить великие дела и даже не справится с мелочами.

Те, кто совершает великие дела, — это люди с даром предвидения, потому что только устремив взгляд вдаль, можно обрести великие устремления, великую решимость и совершать великие поступки. Так что же такое дар предвидения?

Писатель Джордж Барна сказал: «Дальновидность — это возникающая в сердце картина того, каким может или должно быть будущее».

Уолтер Дисней был человеком с даром предвидения. Он вообразил такое место, где воображение важнее всего, где дети радуются от души, где вся семья может вместе отправляться в приключения по новому миру, а персонажи и сюжеты из книг оживают в реальности и становятся доступными на ощупь.

Это видение впоследствии стало реальностью: сначала Уолтер Дисней построил «Диснейленд» в Калифорнии, а затем открыл ещё один парк Диснея в США, а также построил парки в Японии и Франции...

Человек без дальновидности видит только то, что находится прямо перед глазами, что можно потрогать и что находится под рукой, а человек с дальновидностью держит в сердце весь мир. «Дальновидность» не зависит от профессии человека: он может быть водителем грузовика, банкиром, ректором университета, служащим, фермером... Самый бедный человек в мире — это не тот, у кого нет ни гроша за душой, а тот, у кого нет дальновидности.

«Дальновидность» — это не врождённая черта, а навык, который можно развить. Этот навык также может быть подавлен и ограничен пятью факторами: «прошлым опытом», «текущим давлением», «различными проблемами», «отсутствием проницательности» и «текущим положением».

Как же нам воплотить свою дальновидность в реальность? Приведенные ниже рекомендации, возможно, окажутся вам полезными.

Во-первых, прежде чем приступить к делу, проанализируйте свою реальную ситуацию, чтобы добиться успеха

Превращение дальновидности в реальность — это не одномоментный процесс, а путь, очень похожий на путешествие. Решив отправиться в путешествие, одним из первых дел вам нужно определить отправную точку. Без неё невозможно спланировать маршрут и выбрать пункт назначения.

Еще одна цель анализа текущей жизни — составление плана поездки и оценка ее стоимости. Как правило, чем дальше вы находитесь от своей цели, тем больше времени и усилий это потребует.

Во-вторых, прежде чем приступить к делу, необходимо определить направление своих усилий

Эта мысль настолько проста, что даже стыдно о ней говорить, но реализация видения всегда начинается с его определения. Для некоторых это действительно слишком легко, потому что они, кажется, от рождения обладают даром прозорливости. Другим же требуется длительное размышление и обдумывание, чтобы обрести эту способность.

Если вы хотите совершить великое дело, вам необходимо определить свою жизненную цель. Ваша цель не может быть навязана вам кем-то другим. В таком случае это не будет вашей собственной целью, и у вас не будет ни решимо-

сти, ни стремления к её достижению. Цель должна основываться на ваших талантах, мечтах, надеждах и страсти. Цель — это нечто великое, она также оказывает положительное влияние на других — особенно когда цель человека совпадает с его судьбой.

В-третьих, что бы ни случилось, долгосрочный план достижения великих дел не должен меняться

Реализация собственного видения подразумевает выбор пути личностного развития и следование по нему; считать, что можно переходить от одного этапа жизни к другому, не меняя себя, — значит обманывать самого себя. Любые позитивные изменения в жизни обязательно требуют личностного роста.

Поскольку личностный рост — это обязательный путь к реализации собственного видения, самый стратегически важный план, который вы можете составить, — это спланировать свой путь роста в соответствии с вашим видением. Подумайте, что вам нужно сделать для воплощения своей мечты, а затем определите, чему вам нужно научиться, или ознакомьтесь с опытом роста других людей.

В-четвертых, при решении важных дел нужно уметь отказываться от мелких выгод ради достижения больших целей

Любая мечта имеет свою цену. Чтобы воплотить своё видение, придётся пойти на жертвы, что неизбежно повлечёт за собой отказ от других возможностей. Невозможно одновременно стремиться к своей мечте и сохранять за собой все-

возможные альтернативы.

Наличие множества вариантов — это хорошо, оно открывает возможности, но для тех, кто стремится к успеху, иногда необходимо отказаться от множества мелких вариантов в обмен на единственную мечту.

Эта ситуация напоминает человека, оказавшегося на перекрестке и стоящего перед несколькими вариантами пути. Он может выбрать дорогу, ведущую к цели, а может не выбрать ни одну из них — но в таком случае он никогда не достигнет цели.

В-пятых, выдерживайте давление и сохраняйте позитивный настрой на достижение больших целей

Еще одна причина, по которой необходимо сохранять позитивный настрой, заключается в том, что вы обязательно столкнетесь с противодействием. Те, у кого нет собственных мечтаний, не поймут вашей мечты; им покажется, что она нереализуема. Они скажут вам, что ваша мечта ничего не стоит. Или даже если они осознают ее ценность, они все равно скажут: «Это возможно, но не вам удастся это осуществить». Столкнувшись с противодействием со стороны других, не стоит паниковать — будьте к этому готовы и сохраняйте неугасаемый позитивный настрой.

Делать великие дела — не лёгкая задача, а очень сложный выбор. По мере того как вы стремитесь к своим жизненным целям, ваши шансы на успех становятся всё выше. Сейчас вам нужно лишь отказаться от мелких выгод, устремить

взгляд в даль и сделать первый шаг. Если вы готовы, можете отправляться в путь, следуя своему видению.

Если вы хотите добиться успеха, вам нужно отказаться от близорукости и устремить взгляд в будущее.

7. То, что подходит вам, — это лучшее

Идеи человека придают жизни цель, и эта цель наполняет вашу нынешнюю жизнь смыслом, а также делает ваше будущее светлым.

Вся жизнь человека — это движение к этой цели и её воплощение в жизнь.

В Библии сказано: «Человек становится тем, о чём он думает». Это означает, что каждая мысль, каждое слово и каждый поступок человека определяются его подсознательными целями; то, о чём он думает, формирует в его уме картину, которая ведёт его к идеальной цели.

Всемирно известный проповедник доктор Белл сказал: «Думай об успехе, и в твоём сердце сформируется сила успеха. Под влиянием амбициозной движущей силы ты сможешь контролировать окружающую среду и создавать свою жизнь».

Поскольку внутренние представления человека являются чертежом его жизни и оказывают огромное влияние как на настоящее, так и на будущее, каждый человек стремится создать в своём сознании прекрасный план — словно безупречную картину, превосходящую по красоте и совершенству шедевры любого великого художника.

Однако некоторые люди задумывают слишком грандиозные планы, которые трудно реализовать, что приводит к разочарованию и пессимизму.

Цель — это направление, которое необходимо правильно выбрать. Если с одной из ваших целей возникли проблемы, следует заменить её другой — только так вы сможете заново определить свои сильные стороны.

В 1888 году банкир Риван Мортон стал кандидатом в вице-президенты США и мгновенно приобрел широкую известность. Летом 1893 года один из американских министров, Джеймс Уилсон, приехал в Вашингтон, чтобы навестить Ривана Мортон. В ходе беседы Уилсон случайно поинтересовался, как Мортон превратился из торговца тканями в банкира, на что Риван Мортон ответил:

«Это произошло исключительно благодаря одной фразе Эмерсона. Дело было так: в то время я ещё занимался торговлей тканями, и дела шли довольно стабильно. Но однажды я случайно прочитал книгу Эмерсона, и в ней мне бросилась в глаза следующая фраза: „Если человек обладает каким-то талантом, в котором нуждаются другие, то он нигде не останется незамеченным“. Эта фраза произвела на меня глубокое впечатление и мгновенно заставила меня изменить свои прежние цели.»

«В то время я и так вел дела, строго соблюдая слово чести, но, как и все коммерсанты, не мог обойтись без банковских кредитов для пополнения оборотных средств. Прочитав эту

фразу Эмерсона, я тщательно обдумал ситуацию и пришел к выводу, что в то время самым востребованным из всех видов бизнеса был именно банковский. Деньги нужны повсюду — в повседневной жизни людей, в торговле; а сколько же людей в мире, ради денег, вынуждены преодолевать горы и терпеть всевозможные лишения».

«Тогда я принял решение отказаться от торговли тканями и заняться созданием банка. В условиях стабильности и надежности я старался выдавать как можно больше кредитов. Сначала мне приходилось искать заемщиков, но со временем многие стали обращаться ко мне сами. Из этого видно: в любом деле, если подходить к нему с трезвой рассудительностью, провал невозможен».

На жизненном пути очень важно найти цель, подходящую именно вам. В противном случае вы будете вечно бороться с чувством неудовлетворенности. Поэтому постановка подходящей цели, позволяющей воплотить идеал в реальных условиях, принесет человеку радость и счастье.

Какая цель является подходящей для вас?

Подходящая цель — это цель, сформулированная с учётом собственных возможностей и потребностей общества, цель, которую можно достичь. Это не пустые мечты и не бессмысленные разговоры: мечты, которые невозможно воплотить, ввергают человека в пессимизм; а подходящая цель предполагает конкретные способы её реализации, даёт надежду, заставляет человека работать с всё большим энтузи-

азмом и чувствовать себя всё моложе.

Цель, подходящая именно вам, — это не снижение своих устремлений, а планирование своей жизни путем объединения долгосрочных и краткосрочных целей. Один школьник, подрабатывая летом, решил, что ему подходит бизнес, и поэтому бросил учебу. Решение заняться бизнесом — это снижение своих целей, это определение цели своих усилий исходя только из сиюминутной выгоды, игнорируя долгосрочные цели развития.

Способности человека постоянно меняются: по мере вашего развития цели должны корректироваться, а их масштаб — расширяться вместе с ростом ваших способностей. Если же человек перестает учиться, его способности снижаются, и тогда цели, которые раньше соответствовали его возможностям, становятся труднодостижимыми. Поэтому подходящие для человека цели меняются в любой ситуации, и это требует от каждого человека в реальной жизни постоянной адаптации к изменениям, постоянной корректировки себя, стремления к максимальному раскрытию внутреннего потенциала жизни.

Однажды был проведён интересный эксперимент. Учёные поместили обезьян в клетку, над которой висел банан, но как только какая-либо обезьяна протягивала руку, чтобы схватить банан, на всех обезьян обрушивался струя воды под высоким давлением. Постепенно обезьяны в клетке поняли, что нельзя хватать банан, иначе их ждёт струя воды под вы-

соким давлением.

Ещё более интересно то, что, когда новая обезьяна пыталась дотянуться до банана, все остальные обезьяны бросались на неё и избивали её; постепенно новая обезьяна тоже усвоила «правила». Кто-то в шутку заметил, что так и появились правила.

Люди смеются над глупостью обезьян, но не задумываются о том, не сталкивались ли они сами с подобными случаями глупости. Влияние традиционного опыта на нас подобно невидимой угрозе струи воды под высоким давлением: оно заставляет нас бояться вступать в неизвестную область и упускать шансы на успех. Раньше вы, возможно, и не задумывались о том, что всё время мыслили субъективно, игнорируя объективную реальность. Независимо от того, стремитесь ли вы к насыщенной личной жизни или к карьерному росту, вам необходимо поразмыслить над тем, как именно следует идти по пути к успеху; только так вам будет легче найти свой собственный путь.

Цель, подходящая именно вам, не является чем-то неизменным, а постоянно развивается и меняется; жизнь и заключается в том, чтобы в процессе этих постоянных изменений достичь своей конечной цели.

Всё, что заранее спланировано, удаётся; что не спланировано, обречено на провал. Нельзя сказать, что некоторые люди не прилагают усилий: они каждый день усердно трудятся, но всегда остаются ни с чем, и успех никогда не приходит

к ним, потому что они действуют без плана, без ориентира, в результате чего зря тратят время, силы и деньги. Просто действовать, не задумываясь — такая кажущаяся трудолюбивость на самом деле является лишь бесполезной и неэффективной суетой. Тщательно разработать план своей жизни — вот что является незаменимым ключевым элементом успеха.

Если вы даже не понимаете, в каком направлении двигаться, то, естественно, никуда не доберетесь. Большинство людей, только начинающих свою карьеру, несколько раз меняют работу, иногда даже переходят в совершенно другие отрасли, и только потом постепенно находят стабильность. Почему? Потому что у большинства людей нет четкого направления в жизни. Те, кто действительно доволен своей жизнью, обязательно идут по выбранному ими пути.

Когда вы чётко определите направление своей жизни, вы естественным образом наполнитесь энергией.

8. Мечта — первый шаг к успеху

Успешные люди обычно обладают одной особенностью: они любят мечтать и не боятся пробовать и ошибаться. Они верят, что мечты в их сердцах — это сила, которая поддерживает их и помогает смело идти вперёд, а только не боясь ошибок, можно накопить капитал для успеха. Именно благодаря мечтам они могут относиться к неудачам и рискам с большим оптимизмом. Более того, эти успешные люди, как правило, добиваются успеха дважды — в подсознании они

верят, что уже добились успеха, и тогда они действительно его достигают!

С самого детства семья Марка жила в бедности — у Марка было шесть братьев, три сестры, а также один ребёнок, которого приютили в их доме. Хотя у семьи Марка не было денег, а вещи в доме были старые и изношенные, дом был наполнен любовью и заботой. Марк был счастливым и полным энергии. Марк знал, что каким бы бедным ни был человек, он всё равно может мечтать.

Мечтой Марка был спорт. Уже в 16 лет он мог сжать футбольный мяч, бросать быстрый мяч со скоростью 90 миль в час и попадать в любой объект, движущийся по полю. Марку также повезло: его тренер не только верил в него, но и научил его верить в себя. Он показал Марку, как наличие мечты и достаточной уверенности в себе может изменить его жизнь. Тренер изменил жизнь Марка.

Летом того года, когда Марк пошёл в старшую школу, один из друзей порекомендовал ему летнюю подработку. Это был шанс заработать деньги — с деньгами он смог бы купить велосипед и новую одежду, а это означало начало накопления средств на дом, который он хотел купить для матери. Эта летняя работа казалась Марку чрезвычайно заманчивой.

Марк понимал, что, если пойдёт на эту работу, ему придётся отказаться от бейсбола на каникулах, а это означало, что ему придётся сказать тренеру, что он больше не сможет играть. Марк рассказал об этом тренеру, и тот, как и ожи-

дал Марк, действительно рассердился. «У тебя впереди вся жизнь, чтобы работать, — сказал он, — но дни, когда ты можешь тренироваться, ограничены, и ты просто не можешь себе позволить их тратить впустую».

Марк стоял перед ним, опустив голову, и изо всех сил пытался объяснить, что ради мечты «купить маме дом» и «иметь деньги в кармане» он считает, что даже разочаровать самого себя — это того стоит.

«Сколько ты зарабатываешь на этой работе, парень?» — спросил он.

«3,25 доллара в час», — ответил Марк.

«О, — спросил он, — ты думаешь, что мечта стоит 3,25 доллара в час?»

Этот вопрос был проще простого, он обнаженно встал перед Марком, и Марк вдруг всё понял. В том летнем отпуске Марк полностью посвятил себя спорту. В том же году Марк был выбран в команду «Питтсбург Пайрэтс» и подписал с ними контракт на сумму 20 000 долларов. Позже Марк получил стипендию на обучение в университете по футболу, что дало ему возможность получить высшее образование. Марк дважды был признан лучшим защитником страны, а затем подписал контракт с командой «Денвер Лоросс» на сумму 1,7 миллиона долларов. Марк наконец купил дом для своей матери и осуществил свою мечту.

Люди, умеющие мечтать, независимо от бедности и несчастий, всегда полны уверенности в себе. Они презирают судь-

бу и верят в будущее. Именно эти мечты, эта надежда, эта вера в то, что настанут лучшие дни, позволяют нам сохранять мужество, облегчают бремя и помогают преодолевать трудности и неудачи на нашем пути. Чем больше мы реализуем свои мечты, тем сильнее становятся наши способности и тем эффективнее мы действуем. Воплощение мечты одного человека часто порождает целую череду новых мечтаний и усилий. Именно в борьбе человечества за превращение мечты в реальность мы обретаем всевозможные надежды этого мира.

Предпосылкой мечты является смелость мечтать, как говорится в одном стихотворении: «Самое бескрайнее в мире — это море, бескрайнее моря — небо, а бескрайнее неба — человеческое сердце». На самом деле бескрайнее и безграничное сердца — это наши мысли.

Американский «король морей» Дэниел Ловело с детства был неразлучно связан с кораблями и мечтал стать «королём морей», но он был нищим и не имел даже средств на покупку старого судна. Поэтому он придумал способ «заработать на чужом» — он планировал взять кредит в банке, чтобы купить грузовое судно, а затем переоборудовать его в нефтяной танкер, поскольку перевозка «нефти» более прибыльна, чем перевозка «грузов».

Сотрудники банка, увидев его потертый воротник рубашки, спросили, что он может предоставить в качестве залога. Ловело рассказал им о своём плане: он собирался сдать нефтяной танкер в аренду нефтяной компании. Ежемесяч-

ная арендная плата, которую он будет получать, как раз покроет ежемесячные выплаты по кредиту. Поэтому он предложил передать договор аренды банку, чтобы банк сам взимал арендную плату с нефтяной компании, что было бы равносильно его ежемесячным выплатам по кредиту.

Такой подход звучит несколько нелепо, и, казалось бы, банк не должен был бы на него согласиться. Но на самом деле для банка это было довольно безопасным решением.

Кредитоспособность самого Ловело, возможно, не была безупречной, но кредитоспособность той нефтяной компании была надёжной, и банк мог исходить из того, что нефтяная компания будет без проблем выплачивать деньги ежемесячно, если только не произойдёт какая-то непредвиденная серьёзная экономическая катастрофа. В результате банк всё-таки одолжил ему деньги.

Ловело использовал эти деньги, чтобы купить нужный ему подержанный грузовой корабль, переоборудовал его в нефтяной танкер и сдал в аренду, а затем, используя этот корабль в качестве залога, «одолжил» ещё одну сумму и купил ещё один корабль.

Такая практика продолжалась несколько лет, и когда долг был полностью погашен, Ловело стал владельцем судов: арендная плата больше не уходила банку, а поступала в его карман. Его финансовое положение, его кредитоспособность и даже воротник его рубашки быстро изменились. Всё это произошло благодаря его мечте. Нам, живущим в реально-

сти, это, возможно, покажется абсурдным и смешным, однако Ловело добился успеха: не потратив ни копейки, он стал владельцем огромного флота и всемирно известным «королём морей».

Прогресс науки безграничен, то же самое можно сказать и о мысли, да и о развитии образования, экономики и управления предприятиями — во всех сферах человеческой деятельности остаётся обширная территория, которую предстоит освоить.

Величие человека заключается в его мысли. Не препятствуйте своим мечтам, верьте в свои чаяния и поощряйте их, развивайте свои мечты и одновременно стремитесь к их воплощению! Эта способность смотреть вверх и стремиться к вершинам присуща нам от рождения; она — компас, указывающий нам путь к высшему благу. Содержание вашей жизни определяется вашими чаяниями. Ваши мечты — это пророчество вашего жизненного пути.

Мечта рождается в мгновение вдохновения, мечта — это ваш первый шаг к успеху, а воплощение мечты в реальность — это великое дело!

Смело стремитесь к своей мечте!

9. Высота цели определяет величину достижения

В этом равноправном обществе никто не рождается с золотым скипетром в руках, и ни у кого нет препятствий изменить свою судьбу собственными руками. Главное — знать, чего ты хочешь, как этого добиться и как поставить перед

собой цель, которую можно и стоит достичь!

Успех измеряется не ростом, весом, образованием или семейным происхождением человека, а «размером» его личных идеалов. А «размер» идеалов, в свою очередь, определяет масштаб достижений.

Наполеон говорил: «Солдат, не мечтающий стать генералом, — плохой солдат». Успешный человек не может добиться успеха без «амбиций». Под «амбициями» понимается стремление к достижению поставленных целей.

Человек, лишенный «амбиций», может обладать достойными уважения духовными качествами — быть благородным и великим; но для достижения подлинного, грандиозного успеха отсутствие «амбиций», стремления и стратегии приводит к слепоте; без цели, без плана и без учета обратной выгоды откуда взять мотивацию для продвижения вперед и упорной работы?

Качеств, необходимых для достижения успеха, очень много: например, трудолюбие, усердие, жажда знаний, стойкость, искренность, доброта, справедливость, целеустремленность, позитивный настрой, способность делать правильный выбор, умение соблюдать меру в поведении, использование положительных черт характера, хорошие межличностные отношения, неустанная борьба и т. д. Но всё это — внешние проявления, подобно автомобилю: эти качества — лишь руль, фары, шины, ходовая часть, кузов, окна, сиденья и т. д., тогда как у автомобиля есть только одна самая важная

деталь — двигатель. «Амбиции» — это как двигатель автомобиля.

Бараон был молодым медиа-магнатом, который начинал с продажи декоративных портретов. Менее чем за 10 лет он быстро вошел в число 50 самых богатых людей Франции, а в 1998 году скончался от рака простаты. Перед смертью он оставил завещание, в котором пожертвовал свои акции на сумму 460 миллионов франков больнице в Бобини для исследования рака простаты, а также выделил 1 миллион франков в качестве премии тому, кто разгадает тайну бедности.

После смерти Бараона французская газета «Корсикан» опубликовала его завещание. В нём он писал: «Я был бедным человеком, но ушел из жизни как богач и вошел в рай. Прежде чем переступить порог рая, я не хочу уносить с собой секрет того, как я стал богатым. Сейчас этот секрет заперт в одном из моих личных сейфов во Французском центральном банке, а три ключа от него находятся у моего адвоката и двух доверенных лиц. Тот, кто угадает мой секрет, ответив на вопрос, чего больше всего не хватает бедным, получит мои поздравления. Конечно, к тому времени я уже не смогу протянуть руки из могилы, чтобы приветствовать его мудрость, но он сможет с честью забрать из того сейфа 1 миллион франков — это и будет моим аплодисментом в его честь».

После публикации завещания газета «Корсиканский вестник» получила огромное количество писем, и большинство

людей прислали свои ответы. Подавляющее большинство считало, что бедным больше всего не хватает денег; часть людей полагала, что бедным больше всего не хватает возможностей; другая часть считала, что бедным больше всего не хватает навыков; а некоторые полагали, что бедным больше всего не хватает помощи и заботы. Кроме того, были и другие ответы: кто-то считал, что это красота, кто-то — пальто от Пьера Кардена, кто-то — пост президента... Ответы были самые разнообразные, все, что только можно себе представить.

В годовщину смерти Бараона адвокаты и представители, следуя завещанию Бараона, в присутствии нотариуса открыли сейф. Среди 48 561 письма одна девочка по имени Тиллер угадала секрет. И Тиллер, и Бараон считали, что бедным больше всего не хватает «амбиций», то есть «амбиций» стать богатыми.

Древние говорили: «Тот, кто побеждает других, силен; тот, кто побеждает самого себя, — сильнее». Это действительно вечная истина. В реальности всегда есть такие люди: одни верят в судьбу и во всём полагаются на волю небес; другие слабохарактерны и полагаются на других; третьи лишены чувства ответственности и не осмеливаются брать на себя обязательства; четвёртые слишком ленивы, предпочитают безделье труду; пятые лишены идеалов и прожигают жизнь в хаосе; и так далее. Одним словом, они занижают свои возможности, не осмеливаются действовать самостоятельно, не

берут на себя ответственность и не стремятся быть первыми. Иными словами, они не осмеливаются в полной мере использовать свой потенциал, находятся во власти негативного настроения и смиряются с тем, что презирают и недооценивают себя. Такой настрой является самым большим препятствием на пути прогресса человека и главным врагом успеха.

Чтобы совершить великие дела и добиться успеха, человек должен смело ценить себя, ставить перед собой высокие цели, смело брать на себя ответственность, смело действовать самостоятельно, иметь решимость преодолеть все трудности и препятствия, смело устранять все преграды на пути и смело быть первопроходцем. У человека, обладающего амбициями совершить великие дела, в сердце есть только одна убежденность: то, что могут сделать другие, могу сделать и я; то, чего не могут сделать другие, могу сделать именно я.

В Китае есть древняя пословица: «Ставя перед собой высокую цель, достигаешь среднего результата; ставя перед собой среднюю цель, достигаешь низкого результата». Это означает, что, поставив перед собой высокую цель, можно достичь лишь среднего результата, а поставив перед собой среднюю цель, можно достичь лишь низкого результата. Это действительно является обобщением научного опыта древних.

В истории подобных примеров множество: например, Куай Тонг, убеждавший Хань Сина восстать против династии Хань в период противостояния Чу и Хань; Янь Чжун, убеж-

давший Хуанфу Суна отречься от династии Восточной Хань; Фэн Янь, убеждавший Лянь Даня восстать против Ван Мана — все это яркие тому подтверждения. Все трое, к которым обращались с такими советами, не последовали им и добровольно пошли навстречу опасности и смерти. Почему же так произошло? Ответ заключается в том, что, как сказал Фань Е: «Если дело человека находится в затруднительном положении, он редко заботится о своей жизни; если же жизнь человека протекает в комфорте и благополучии, то его опасения за собственную безопасность становятся всё сильнее. Те, кто поднимается на высоту и не боится, — это наказанные преступники; те, кто не садится под карнизом, опасаясь, что на него упадет черепица, — это сыновья богачей».

В благополучные времена люди стремятся лишь к беззаботности, а в бедствии замышляют перемены — это неизбежная тенденция. В то время среди тех троих были и те, кто уже правил как короли, и те, кто достиг высоких постов генералов и министров, но все они стремились лишь к собственному комфорту и наслаждениям, не задумываясь о великих подвигах. Они не понимали, что чем выше власть и положение, тем легче вызывать подозрения и тем больше бедствий это влечет за собой; они не осознавали, что когда их могущество достигает уровня, равного власти монарха, это становится источником бедствий. Их власть уже вызывала подозрения, но они не могли отказаться от неё, чтобы избежать бедствий; их влияние уже сравнивалось с влияни-

ем правителя, но они не могли ослабить свою силу, чтобы сохранить благополучие. Все они гибнут именно из-за колебаний и нерешительности; такая беда обрушивается на них именно потому, что они жалеют собственную жизнь, что в итоге приводит к трагическому исходу. Как гласит пословица: «Умершее сердце — жизнь, а надежда на жизнь — смерть; если принять неизбежность смерти, то можно выжить, а если надеяться лишь на удачу, то смерть неминуема».

Цзя Фу, когда-то получивший от Лю Сюя титул князя Цзяодуна, говорил: «Если стремиться к делам, подобным делам императоров Яо и Шуня, то даже если не достичь их, можно все же совершить подвиги, подобные подвигам Шан-Тана и Цзоу-Ву-Ваня, которые свергли Цзе и Цзо; если же стремиться к подвигам Цанга из династии Шан и Ву-ваня из династии Чжоу, то даже если не достичь их, можно все же обрести гегемонию, подобную той, что имели Ци-Хуангон и Цзинь-Вэньгон; если же стремиться к гегемонии Ци-Хуангона и Цзинь-Вэньгона, но не достичь ее, то можно все же совершить дело, подобное тому, что делали князья периода Воюющих царств, разделившие страну на свои владения, или же очертить границы своего государства и укрепиться в нем, чтобы обеспечить себе безопасность. Если же и этого не удастся достичь, то останется только погибнуть, как шесть царств».

Только далеко идущие цели обладают возвышенным смыслом и способны пробудить в человеке стремление.

Шарль де Голль говорил: «Туда, куда смотрит твой взгляд, ты и доберешься. Только великие люди способны совершать великие дела, и они велики именно потому, что решили совершить великие дела». Учитель физкультуры скажет тебе: «При прыжке в длину смотри вдаль — так ты прыгнешь дальше».

Однажды чемпион мира по боксу в тяжёлом весе Джим Корберт, бегая, увидел человека, который ловил рыбу у реки — одна за другой, и улов был немалый. Странно было то, что Корберт заметил: когда тот ловил крупную рыбу, он отпускал её обратно в реку, а в корзину складывал только мелкую. Корберту стало любопытно, и он подошёл к рыбаку, чтобы спросить, почему тот так поступает. Рыбак ответил: «Дружище, ты думаешь, мне это нравится? Но у меня нет выбора! У меня только маленькая сковорода, а на ней не поместится крупная рыба!»

Тебе это, возможно, покажется забавным, но, дорогой друг, позволь мне напомнить тебе: речь идет именно о тебе и обо мне! Часто, когда у нас появляются грандиозные планы, мы по привычке говорим себе: «Ладно, я, наверное, слишком далеко зашел. У меня всего лишь маленькая кастрюля, в ней не приготовить большую рыбу». Мы даже ищем дополнительные оправдания, чтобы отговорить себя: «К тому же, если бы это действительно была хорошая идея, другие наверняка уже давно бы о ней подумали. У меня не такие большие амбиции, лучше заняться чем-нибудь попроще, чтобы

не измотать себя».

Если ты студент и учишься только ради оценок, то, возможно, ты сможешь получить хорошие оценки. Но если ты учишься ради знаний, то сможешь получить и лучшие оценки, и больше знаний; если ты трудишься ради бизнеса, то, возможно, сможешь заработать много денег.

Если вы хотите сделать карьеру в бизнесе, то у вас будет шанс не только заработать много денег, но и добиться больших успехов; если вы работаете только ради зарплаты, то, скорее всего, получите лишь небольшой доход. Однако если вы работаете ради собственного успеха, то сможете не только получить значительный доход, но и развиваться личностно.

Помните: при постановке целей существует один важный принцип — цель должна быть достаточно сложной, на первый взгляд казаться труднодостижимой, но при этом достаточно привлекательной, чтобы вы были готовы посвятить ей все свои силы и энергию. Когда у нас есть такая грандиозная цель, а к ней добавляется уверенность в том, что её обязательно можно достичь, можно сказать, что половина успеха уже за нами.

Глава 2. Верьте в себя, только тогда действия будут эффективными

Уверенность в себе даёт мужество преодолевать трудности.

Независимо от уровня способностей и врождённых задатков, если у вас есть уверенность в себе и стремление к самосовершенствованию, у вас есть шанс на успех.

1. Превращайте уверенность в действие

Твёрдая уверенность в себе — источник великих успехов. Независимо от уровня способностей и врождённых задатков, если у вас есть уверенность в себе и стремление к самосовершенствованию, у вас появляется шанс на успех. Если проанализировать личностные качества выдающихся людей, совершивших великие дела, можно обнаружить: прежде чем приступить к делу, эти выдающиеся личности всегда обладали полной и твёрдой уверенностью в себе, глубоко веря в то, что их дело обязательно увенчается успехом. Благодаря этому они могли посвятить делу всю свою энергию, преодолевая все трудности и препятствия, пока не достигали окончательного успеха.

Когда американскому ученому Чарльзу было 12 лет, в одно дождливое воскресное послеобеденное время он беспо-

рядочно рисовал на листе бумаги и нарисовал кота Филли, персонажа из популярного комедийного комикса. Он отнёс лист отцу. В тот момент это было немного опрометчиво, ведь каждое воскресное послеобеденное время отец, взяв с собой огромную стопку газет и мешок с инжиром, уединялся в так называемой гостиной их дома, закрывал дверь и занимался своими делами. Он не любил, когда его беспокоили.

Но в это воскресное послеобеденное время он отложил газеты в сторону и внимательно посмотрел на рисунок. «Превосходно, Чарльз, ты нарисовал это от руки?» «Да». Отец внимательно разглядывал рисунок, кивая в знак одобрения, а Чарльз стоял рядом, дрожа от волнения. Отец почти никогда не хвалил его и редко поощрял их пятерых братьев и сестер. Он вернул рисунок Чарльзу и сказал: «У тебя большой талант к рисованию, продолжай в том же духе!» С того дня Чарльз рисовал всё, что видел, заполнял тетради рисунками и совершенно не обращал внимания на то, чему учил учитель.

После того как отец уехал из дома, Чарльзу пришлось самому заботиться о себе; он часто посылал отцу эскизы, которые, как ему казалось, могли бы ему понравиться, и с нетерпением ждал его ответа. Отец редко писал, но когда он отвечал, любая похвала в письме волновала Чарльза на несколько недель, и он верил, что в будущем обязательно чего-то добьётся.

В самый тяжёлый период Великой депрессии в США отец

скончался, и, не имея никаких других доходов, кроме пособия, Чарльз в 17 лет был вынужден бросить школу. Вдохновлённый словами отца, он нарисовал три картины, на которых изобразил прославившихся «юных игроков» хоккейной команды «Торонто Мэйпл Лифс», среди которых были Джон Приму, Харви, «второсортный игрок» Джексон и Чак Конначер, и, не договорившись заранее, передал их спортивному редактору тогдашней торонтской газеты «Глоб Пост» Майку Лодену. На следующий день Майк Лоден нанял Чарльза. В течение следующих четырёх лет Чарльз каждый день рисовал по одной картинке для спортивной рубрики «Глоб Пост». Это была первая работа Чарльза.

К 55 годам Чарльз так и не написал ни одного романа и даже не собирался этого делать. Идея пришла ему в голову только тогда, когда он подавал заявку на получение лицензии на кабельное телевидение в международный консорциум. В тот момент ему позвонил друг из администрации и сообщил, что его заявка, возможно, будет отклонена, и Чарльз внезапно оказался перед вопросом: «Что мне делать дальше?» Просмотрев несколько документов, Чарльз набросал от руки, небрежным почерком, основной сюжет фильма из десятка предложений. Он некоторое время тихо сидел в офисе, размышляя, стоит ли продолжать эту работу, и, наконец, взял трубку и позвонил своему другу — писателю Артуру Хейли.

— Артур, — сказал Чарльз, — у меня есть идея, которая,

как мне кажется, необычна, и я готов написать по ней сценарий. Как мне передать её какому-нибудь агенту или продюсеру, или кому-нибудь, кто сможет экранизировать её? — Чарльз, шансы на успех в этом деле практически равны нулю. Даже если ты найдёшь кого-то, кто возьмёт твою идею и воплотит её в жизнь, я полагаю, что гонорар за этот синопсис будет невысоким. Ты уверен, что это действительно необычная идея?» «Да». «Ну, если ты уверен — о, напоминаю, ты должен быть абсолютно уверен — сделай ставку на год, напиши по ней роман. Если тебе это удастся, ты будешь получать доход от романа, а если он станет очень успешным, сможешь продать его продюсеру и получить гораздо больше денег, чем это возможно с синопсисом.» Чарльз положил трубку и начал задаваться вопросом: «Есть ли у меня талант и терпение, чтобы писать романы?» Поразмыслив, он стал всё больше верить в свои силы. Он начал проводить собственное расследование, выстраивать сюжет, описывать персонажей... Поставил на это больше года своей жизни.

Через год и три месяца роман был закончен и опубликован канадским издательством «Макклелан и Стюарт», американскими издательствами «Саймон», «Шустер» и «Эмма Пауэр», а также в Великобритании, Италии, Нидерландах, Японии и Аргентине. В результате по ней был снят фильм — «Похищение президента» с Уильямом Шатнером, Хэлом Холбруком, Авой Гарднер и Ваном Джонсоном в главных ролях. После этого Чарльз написал ещё пять романов.

Если вы уверены в себе, вы добьётесь гораздо большего успеха, чем могли бы себе представить.

Мы часто встречаем таких людей, которые всегда недовольны своим окружением, что вызывает у них страдания. Например, студент, не поступивший в желаемый вуз, считает себя хуже других и испытывает чувство неполноценности. В результате он не может сосредоточиться на учебе и день за днём без энтузиазма прожигает время.

Некоторые люди недовольны своей работой: считают, что зарабатывают мало, занимают низкую должность и уступают другим; в душе они испытывают чувство неполноценности и уныние, каждый день ведут себя вяло и не могут заставить себя что-либо делать. В результате они часто допускают ошибки на работе, не нравятся начальству, а коллеги считают их неспособными. В итоге они становятся всё более одинокими, всё больше подвергаются отчуждению со стороны сотрудников и всё дальше удаляются от счастья и успеха.

На самом деле, если человек недоволен своим нынешним положением, единственный выход — это преодолеть эту ситуацию. Возьмём, к примеру, ходьбу: когда вам приходится идти по узкому и опасному участку дороги, вы можете только собраться с силами, преодолеть трудности, справиться с препятствиями и пройти этот путь, а не останавливаться на полпути, жалуясь, или вовсе сидеть на месте, смирившись с судьбой.

У успешных людей есть одна яркая черта: все они без ис-

ключения полны огромной уверенности в себе и верят в свои силы. А те, кто не добился значительных успехов, отличаются отсутствием уверенности, и именно эта утрата уверенности делает их униженными, трусливыми и покорными.

Твёрдо верить в себя и ни за что не позволять ничему поколебать убеждение в том, что однажды вы обязательно добьётесь успеха в деле — вот основное качество всех людей, достигших великих свершений. Многие из тех, кто внес огромный вклад в развитие человеческой цивилизации, вначале были в бедственном положении и пережили долгие мрачные годы. В те мрачные годы, когда они пребывали в бедственном положении, окружающие не видели никакой надежды на их успех. Однако они не падали духом, а неизменно усердно и прилежно трудились, веря, что однажды тут не выйдет свет.

Подумайте, какую роль сыграло такое наполненное надеждой и уверенностью состояние ума для великих творцов всего мира! Сколько лет они мучились в унылом и безрадостном поиске, прежде чем наступил свет! Если бы не их уверенность, надежда и неустанные усилия, момент успеха, возможно, никогда бы не наступил. Уверенность — это телепатия души, это интеллектуальное предвидение.

Дэвик Дуган, бывший президент Американской футбольной ассоциации, однажды сказал: «Если ты считаешь, что тебя победили, значит, тебя победили; если ты считаешь, что останешься непоколебимым, значит, ты останешься непоко-

лебимым; если ты хочешь победить, но считаешь, что не сможешь, значит, ты не победишь; если ты думаешь, что потерпишь неудачу, то ты потерпишь неудачу. Ибо, оглядываясь на примеры успеха в этом мире, я обнаружил, что всякая победа начинается с личной воли к победе и уверенности. Если ты считаешь себя превосходящим соперников, то ты и превосходишь их; если ты считаешь себя хуже соперников, то ты и хуже их. Поэтому ты должен мыслить позитивно, ты должен верить в себя, чтобы добиться победы. В жизни сильный не всегда оказывается победителем; однако победа рано или поздно достанется тому, кто уверен в себе».

Уверенность — это главный фактор, ведущий человека к успеху. Другими словами, когда ты по-настоящему обретаешь уверенность в себе, ты уже начинаешь свой путь к профессиональному успеху.

2. Составьте свой собственный «психологический словарь»

Чтобы научиться самомотивации, прежде всего нужно научиться уверенности в себе, а для этого необходимо составить свой собственный психологический словарь.

На самом деле у каждого человека есть свой «психологический словарь» — то есть определения и представления о важных качествах жизни и личности, таких как уверенность в себе, независимость, ответственность, смелость, дружба и т. д., которые находятся в его сердце. И именно понимание этих слов каждым человеком определяет его отношение к

жизни, жизненные ориентиры и образ жизни.

Почему жизнь некоторых людей становится всё хуже и хуже? Потому что слова в их психологическом словаре содержат исключительно негативные и ошибочные определения. Почему некоторые люди с годами всё больше теряют ориентацию в жизни? Потому что их внутренний психологический словарь остаётся расплывчатым и неясным.

Сяоюнь — студентка. Она родом из деревни и, переехав учиться в большой город, часто испытывала чувство неполноценности из-за того, что материальное положение её семьи уступало положению городских студентов. Боясь, что другие будут смотреть на неё свысока, она притворялась, будто её семья очень богата и обеспечена, тратя те немногие деньги, которые родители с таким трудом зарабатывали, на дорогую косметику и модную одежду, приглашая однокурсников в рестораны и даже, казалось бы, «беззаботно» одалживая деньги другим. В результате Сяо Юнь с каждым днём всё больше испытывала финансовые затруднения, но психологически она не только не обрела уверенность в себе, но и, напротив, чувствовала, что с каждым днём ей становится всё тяжелее и тяжелее.

Сяо Юнь обратилась к психологу за консультацией. Психолог посоветовал ей составить собственный психологический словарь, в котором она должна была дать тщательные и точные определения многим важным качествам жизни и личности, чтобы руководствоваться ими в повседнев-

ной жизни. Психолог предложил ей начать со слова «уверенность в себе».

Психолог указал Сяююнь, что её поведение — намеренное «притворство богатства» из-за страха, что другие будут смотреть на неё свысока, — свидетельствует о неправильном понимании «уверенности в себе». Уверенность в себе — это вера в свою внутреннюю ценность, уважение к себе, а не страх перед осуждением со стороны других, особенно не стремление к внешним условиям, таким как жажда признания со стороны окружающих. Поняв это, Сяююнь постепенно стала вести себя более естественно, расслабилась и стала более искренней.

Спустя некоторое время Сяююнь сказала психологу, что уверенность в себе, по её мнению, равнозначна общительности, а она сама в классе выглядит слишком замкнутой: не решается смело высказываться на публике, мало разговаривает с людьми и очень часто краснеет. Чтобы изменить свой замкнутый характер, Сяююнь стала намеренно притворяться общительной: громко смеялась и шутила с однокурсниками, без умолку болтала на темы, в которых не разбиралась, и однажды даже устроила соревнование по выпиванию с парнем. Но даже после этого Сяююнь так и не обрела уверенности в себе, а лишь почувствовала, что внутри становится всё пустее, и ещё больше запуталась в понятии уверенности.

Психолог вместе с Сяююнь пришёл к выводу, что уверенность в себе — это не какая-то фиксированная внешняя

форма, а внутреннее качество. Уверенность в себе не равнозначна красноречию, а интровертность не равнозначна низкой самооценке. Только та интровертность, которая сопровождается страхом неудач и осуждения, замкнутостью, отказом от общения с другими и отсутствием осознания своих сильных сторон, является внешним проявлением низкой самооценки. Если ты не будешь отрицать себя, не будешь отрицать свою так называемую интровертность, примишь себя, будешь усердно заниматься учебой, вести себя искренне и дружелюбно, развивать увлечения и интересы в жизни, а также повышать свою психологическую устойчивость, не боясь неудач и критики, то постепенно ты станешь более открытой. Если же ты будешь лишь внешне притворяться уверенной в себе, а мотивом такого поведения будет именно отрицание себя, сможешь ли ты тогда обрести настоящую уверенность?

Услышав это, Сяюнь расслабилась: «Я поняла: уверенность в себе — это жизненная позиция, основанная на базовом самопринятии и самоутверждении».

Прошло ещё полгода, и Сяюнь заметила, что многие девочки в классе завели романтические отношения, а ей так и не удалось завоевать расположение ни одного мальчика. Тогда она решила, что дело в том, что она не так хороша собой, как все остальные девочки в классе, и снова стала испытывать чувство неполноценности.

В связи с этим психолог объяснил Сяюнь, что уверен-

ность в себе — это стабильное, внутреннее качество личности, не связанное со сравнением с другими. Если человек обретает уверенность в себе благодаря тому, что занимает лидирующее положение в какой-то группе по какому-то внешнему показателю, например, по внешности, деньгам или оценкам, то что с ним станет, когда он утратит это преимущество в другой группе? «За каждым человеком есть кто-то лучше, за каждым небом — ещё одно небо». Если наша уверенность в себе основана на том, что мы превосходим других и подавляем их, то такая уверенность будет временной, хрупкой и нестабильной. Психолог объяснила Сяююнь, что на самом деле у неё есть много жизненных преимуществ и достоинств, таких как трудолюбие, надёжность, искренность, доброжелательность, ум и чуткость. Если она будет развивать эти качества, то сможет проявить свой уникальный жизненный шарм.

С тех пор Сяююнь обрела объективное, всестороннее и точное представление о самоуверенности, а качество её жизни постепенно менялось и в конечном итоге претерпело качественную трансформацию. Она стала одной из лучших учениц, неоднократно получала стипендии; добилась отличных результатов в спорте и была отобрана в школьную команду по лёгкой атлетике; у неё сложились прекрасные отношения с одноклассниками, и она пользовалась большой популярностью среди них. После окончания школы она нашла хорошую работу, а сейчас у неё есть парень, с которым они

идеально подходят друг другу.

Похоже, для тех, кто хочет всесторонне совершенствовать свою личность и психологические качества, составление собственного психологического словаря может стать весьма эффективным способом психологической тренировки.

Уверенность — основа всех достижений. Человек, обладающий огромной уверенностью в себе, не будет сомневаться в том, находит ли он себя на своем месте, не будет сомневаться в своих способностях и тем более не будет беспокоиться о своём будущем.

Уверенность способна творить чудеса — это нечто таинственное, что невозможно проанализировать с помощью науки. Именно уверенность удваивает силы и таланты человека. Без уверенности человек ничего не добьётся.

Для успеха в карьере, безусловно, нужны таланты, но ещё важнее проявить «уверенность» в своих мыслях, словах и поступках. Только полная уверенность позволит вам сохранить карьерные амбиции и добиться успеха. Многие не верят в существование «уверенности», путая её с фантазиями и воображением. В основном это происходит потому, что они не знают, что такое уверенность. Уверенность — это связующее звено между субъективным и объективным, это духовная или психологическая способность, которую нельзя угадать, вообразить или подвергнуть сомнению, но которую можно ощутить.

Психологический успех — это успех мировоззрения. Если человек настроен скептически, то и его успех вызывает сомнения. Чтобы добиться успеха, необходимо сформировать твёрдую убеждённость и стойкую уверенность, не позволяя ничему поколебать веру в собственный успех.

Достаточно пристально следить за поставленной целью и твердо верить в свои силы, и вы уже достигли успеха в духовном плане.

Ниже мы кратко расскажем о нескольких способах развития позитивного настроения, которые могут вам пригодиться:

① Проснувшись утром, примите решение провести день с радостью, не беспокоиться по поводу мелочей и напомните себе, что сила эмоций очень велика. Если проснуться в приятной, позитивной атмосфере, то благодаря действию подсознания настроение на весь день будет хорошим. Если же вас беспокоят несущественные вещи, постарайтесь как можно скорее исправить это.

② Когда идёте, не смотрите в землю, а поднимите голову, выпрямите спину и идите широким шагом, ни в коем случае не преуменьшайте свои достоинства. Избавьтесь от чувства изолированности, решительно выйдите из своей «башни из слоновой кости» и погрузитесь в окружающий мир — так вы увидите прекрасные вещи, наполненные счастьем, теплотой, любовью и надеждой. Тогда вы обнаружите, что даже на грязной улице растёт красивое дерево, что сапожник на углу полон амбиций и надежды, и что даже у вашего началь-

ника, который постоянно доставляет вам неприятности, есть свои хорошие стороны — всё вокруг покажется вам таким прекрасным.

③ Возьмите себя в руки и не будьте человеком, который говорит: «Ничего не поделаешь». Какими бы ни были трудности, всегда тщательно обдумывайте пути их решения, не отмазывайтесь и не отговаривайтесь, не бойтесь хлопот, не тратьте время на бесполезные переживания и не ищите себе оправданий. Помните: философия успеха заключается в том, что «нет ничего невозможного», и «кто сам себе помогает, тому помогает и небо».

④ Если вы случайно совершили глупость, нет нужды из-за этого бить себя в грудь и мучиться угрызениями совести. Если дело не удалось, оправдания не изменят фактов, а нужно стремиться в следующий раз сделать всё лучше. Для этого следует принимать доброжелательную критику других, рассматривая её как источник мотивации, и не затаивать обиду, не проявлять сопротивления.

⑤ Не стоит намеренно ставить других в неловкое положение, не следует придирается к мелочам, а нужно во всём проявлять доброжелательность к людям, иначе и другие будут относиться к вам с неприязнью.

⑥ Старайтесь замечать достоинства других и чаще думайте о них. Мудрецы говорили: «Лучше быть обманутым из-за отсутствия подозрений, чем вызвать недоразумение из-за подозрений». Доверяйте другим, и они будут доверять вам.

3. Избавьтесь от комплекса неполноценности

Часто слышишь, как люди говорят: «Я очень неуверен в себе, я часто чувствую себя неполноценным». Уже сами эти слова свидетельствуют о недостатке уверенности, и если к этому добавится столкновение с сильным соперником, то останется только бежать в панике.

Неуверенность — это часто проявление психологического комплекса: человек заявляет, что у него ничего не получится, даже не попробовав, и даже если ему предоставят шанс, он не сможет достойно выполнить задачу!

Уверенный в себе человек никогда не признает превосходства соперника и тем более не скажет: «Я не уверен в себе!» Напротив, он часто говорит: «Я лучший! Я самый классный! Я самый выдающийся!» Со временем он действительно становится лучшим, самым классным и самым выдающимся! Потому что он ставит перед собой эту цель и неуклонно движется к ней, поэтому он не оглядывается назад, не колеблется и не отступает!

Не считайте себя ничтожным. Даже если у вас невысокая должность и небольшая зарплата, но, покинув рабочее место, вы равны всем остальным, в этом нет никакой разницы. Относитесь ко всем одинаково, не нужно льстить и не нужно специально заискивать. Не будьте ни униженным, ни высокомерным по отношению к кому-либо — вы есть вы, вы ни в чем не уступаете другим, все равны в плане личности.

Не страшно, если человек беден или занимает низкое по-

ложение. Все это внешнее, и это можно изменить собственными усилиями; или, говоря более резко, что с того, если ничего не изменить? У каждого своя жизнь: пока это не мешает другим и не причиняет им вреда, какая разница, что ты беден или живешь в лишениях? Но если человек презирает и унижает себя, тогда дело плохо, тогда ему уже не помочь. Человека, который презирает и унижает себя, даже если он занимает высокое положение и обладает большим богатством, окружающие всё равно будут считать неполноценным и по-прежнему будут думать, что ему нужно измениться. Когда мы говорим, что человек «без перспектив», мы имеем в виду не столько то, что он не добился успехов, не создал семью и не построил карьеру, сколько то, что он презирает и унижает себя, сам себя не уважает, сам себе наносит удары и не оставляет себе достоинства.

Близнецом самоуничтожения является чувство неполноценности. Австрийский психолог Оруэлл в своей книге «Неполноценность и жизнь» пишет: «Человек, который презирает и унижает себя, обязательно страдает от чувства неполноценности; или, иначе говоря, человек, страдающий от чувства неполноценности, обязательно презирает и унижает себя». Комплекс неполноценности — это то чувство, которое возникает при сравнении чужих достоинств со своими недостатками; это эмоции, выражающиеся в чувстве собственной неполноценности, стыде, застенчивости, робости и даже уныния. Человек, испытывающий комплекс неполно-

ценности, часто презирает себя, постоянно считает, что не может догнать других, и из-за этого мучается.

Почему вполне нормальный человек может испытывать чувство неполноценности и пренебрежительное отношение к себе? Исследования американских психологов показывают, что если в детстве за достижения в различных видах деятельности ребенок получает признание, поддержку и одобрение со стороны учителей, родителей и сверстников, это укрепляет его уверенность в себе и жажду знаний, приносит внутреннюю радость и удовлетворение, а также формирует полезную привычку усердно учиться. В противном случае у него возникает чувство неуспеха и неполноценности. То есть формирование чувства неполноценности в основном является результатом длительного воздействия социальной среды.

Путь к успеху у человека довольно широк, и каждый может выбрать подходящий именно ему путь. Даже достигнув определённого успеха, вы по-прежнему будете обнаруживать в себе недостатки по сравнению с другими. Поэтому постоянное осознание своих недостатков способствует прогрессу, но если постоянно пребывать в состоянии неполноценности, пессимизма и уныния, это приносит больше вреда, чем пользы.

Конечно, самое главное — уметь правильно оценивать себя. Как гласит пословица: «У каждой мерки есть свои недостатки, у каждого человека — свои достоинства», «Нет золо-

та без примесей, нет человека без недостатков». У каждого человека есть свои сильные и слабые стороны. Если смотреть только на недостатки, не замечая достоинств, или преувеличивать недостатки и преуменьшать достоинства, это приведёт к появлению чувства неполноценности. Требовать от себя отсутствия недостатков — невозможно. Иногда некоторые недостатки даже трудно исправить, как, например, физические недостатки. Позитивный подход заключается в том, чтобы развивать сильные стороны и скрывать слабые, компенсируя «слабости» «сильными сторонами». Если в одном деле у вас не получается, возможно, в другом вы превосходите других. Например, слепой Абин, хотя и лишился зрения, но прекрасно играл на эрху — разве не благодаря слуху и осязанию он ощущал и творил свою жизнь? Осознав свои недостатки, можно постараться их исправить или выбрать более подходящий для себя путь, чтобы проявить свои сильные стороны, и тогда у комплекса неполноценности не останется места.

Есть такая история: один молодой человек, потерпевший неудачу на вступительных экзаменах в университет, чувствуя себя крайне подавленным, безцельно ехал на велосипеде по дамбе. Не обратив внимания на дорогу, он наклонился в сторону и едва не сбил старика, сидевшего у подножия дамбы. Извинившись перед стариком, он не уехал сразу, а сел рядом с ним. Это было весеннее утро: светило яркое солнце, дул легкий ветерок. Трава зеленела, цветы рас-

пускались, и эти цветы, среди зеленой травы ближе и дальше, сверкали, как звёздочки. Бесчисленные пожилые люди и дети бродили по траве и прогуливались среди цветов, а их улыбки сияли, как весеннее солнце. Исключением был только этот молодой человек.

В то время разочарование, словно весенняя трава, буйно разрасталось в его душе. Уже давно при виде опавшего листа он грустил, чувствуя себя таким же опавшим листом; при виде опавшего цветка он тоже грустил, чувствуя себя таким же опавшим цветком; при виде текущей воды он снова грустил, чувствуя, что его жизнь, как вода, утекает в этой обыденности.

Старик заметил его уныние и заговорил с ним: «Молодой человек, почему ты такой подавленный?» В тот момент он скручивал в руке стебель травы; после вопроса старика он поднял этот стебель и сказал: «Вся моя жизнь будет такой же обыденной, как эта трава». Старик промолчал, просто тихо смотрел на него. Под пристальным взглядом старика он заговорил: «Я очень несчастный человек. В средней школе из-за болезни я пропустил год обучения. С тех пор у меня всегда были плохие оценки, я с трудом окончил старшую школу, а в университет не поступил». Он продолжил: «Человек, который даже не поступил в университет, без сомнения, является обычным человеком, и вся моя жизнь пройдет в обыденности. Но я не могу с этим смириться и не хочу быть обычным человеком. Еще с детства я поставил перед собой цель

— сделать свою жизнь великолепной». Дойдя до этого места, он заплакал: его сердце не могло больше вместить столько разочарований, и они, словно бурный поток, наконец нашли выход.

В этот момент заговорил старик: «Знаешь ли ты, какую траву держишь в руке?» «Нет». «Это одуванчик». «Так это одуванчик? Я часто видел его в стихах поэтов, но он же тоже совсем обычный», — сказал он. «Ты не заметил, что на нём расцвел цветок?» «Заметил, маленький цветочек, совершенно неприметный». «Да, он неприметный, но он тоже может сиять». «В стихах поэтов?» «Нет». Старик покачал головой и пристально посмотрел на него.

Через мгновение старик встал и сказал ему: «Я покажу тебе одно место». Он послушался старика и тоже встал. Затем он последовал за стариком вдоль набережной вдаль. Примерно через двадцать с лишним минут он увидел пейзаж, который потряс его на всю жизнь: Это был огромный, огромный речной песчаный берег, площадью в несколько десятков, а то и более ста му, весь покрытый одуванчиками, простирающимися до самого горизонта. Одуванчики расцвели — эти ничем не примечательные желтовато-белые цветочки, сверкающие под солнцем, были так прекрасны, так беззаботны, так чарующи, так величественны, ослепительно великолепны. Разве маленький цветок может быть таким великолепным? Они больше не говорили, просто стояли так, и когда поднялся ветер, цветы мягко поплыли к нему. Его сердце

в мгновение ока наполнилось этими прекрасными одуванчиками, и вдруг он почувствовал, что сам тоже стал одним из них!

С тех пор бесконечные поля одуванчиков продолжали расцветать в его глазах; ему казалось, что он видит там самого себя, и в то же время он глубоко понял, что даже обычная жизнь может быть наполнена необыкновенными истинами.

Конечно, в жизни полноценная и плодотворная жизнь по своей сути не является соревновательной; человеку не нужно ставить завоевание первого места выше всего — это всего лишь стремление человека к саморазвитию и счастливой, прекрасной жизни. Те, кто каждый день с раннего утра приходит в парк, чтобы заниматься боевыми искусствами, гимнастикой или танцевать диско, те, кто при любой возможности занимается каллиграфией, рисованием, дизайном одежды или пением и игрой на музыкальных инструментах, совершенно не обращают внимания на то, как другие оценивают их позы и результаты, и не прекращают занятия и не впадают в уныние из-за отсутствия аплодисментов или критических замечаний. Их главная цель заключается не в том, чтобы выставляться на всеобщее обозрение, участвовать в соревнованиях и завоевывать призы, а в том, чтобы получать удовольствие и извлекать пользу для себя, удовлетворяя свою жажду красоты жизни и искусства.

4. Уверенность в себе принесет вам удачу

Завоевать доверие окружающих так же важно, как и ве-

ритель в себя самому. Но чтобы другие доверяли нам, мы должны сначала поверить в себя, всегда сохранять уверенность и верить, что обязательно сможем добиться успеха. Как говорится в стихах Ли Бая: «Громко смеясь, я выхожу из дома, разве мы, люди нашего поколения, похожи на сорняки?». Обладая такой уверенностью, вы сами создадите себе удачу.

Без сомнения, между теми, кто всегда демонстрирует поведение победителя, и теми, кто испытывает страх и тревогу, считая себя уже проигравшим, лежит бездна, и их жизнь и достигнутые результаты также кардинально различаются.

Некоторые люди часто ведут себя слабо, замкнуты, утратили уверенность в себе, лишены мужества и энергии. По сравнению с такими людьми те, кто ведет себя уверенно, активно, полны энергии и верят в свои силы, несомненно, имеют больше шансов добиться прогресса и стать по-настоящему успешными.

Уверенность в своих силах приносит нам успех и победу, а также демонстрирует окружающим нашу уверенность в себе. Если вы не уверены в себе, то вам никогда не удастся обрести высокое положение и славу. В этом мире действительно есть люди, которые кажутся незначительными и, казалось бы, не занимают никакого места в обществе. Это происходит потому, что они никогда не думают и не действуют как победители или завоеватели. Они, как правило, лишены того чрезвычайно конструктивного и энергичного душевного настроя, который присущ победителям, и часто производят впечат-

ление слабохарактерных людей. Пока человек не научится демонстрировать свои способности, он никогда не обретет той притягательности и убедительности, которые позволяют ему добиваться желаемого. Только позитивные и воодушевленные качества способны притягивать к себе все лучшее в жизни и помогать нам воплощать свои идеалы; а негативные и слабохарактерные качества, напротив, отталкивают все это прекрасное. На самом деле, успешный человек, как правило, в первую очередь обладает успешным душевным настроем — это основное качество, необходимое для успеха.

Пока мы сохраняем позитивное мышление и постоянно развиваем его, у унылых, подавляющих и негативных мыслей не будет шанса захватить наш разум. Только когда мы бездельничаем, страх, беспокойство, тревога, ненависть, зависть и прочие негативные эмоции находят возможность проникнуть в наш разум и разрушить его. Когда мы заняты чем-то и сосредоточены на позитивных мыслях, у нас просто нет времени обращать внимание на эти негативные мысли, поэтому постарайтесь занять себя чем-нибудь — это поможет избавиться от них.

Ум, по сути, похож на солдата: ему нужно руководство и определённое направление, чтобы двигаться вперёд. Мозг не перестаёт работать, если только вы насильно не заставите его остановиться или он не получит какой-то травмы. Поэтому вы должны задать мозгу правильное направление, и тогда он будет работать всё лучше и лучше в нужном направлении.

Как правило, стойкость и настойчивость мышления напрямую влияют на эффективность работы. Многие люди слабы в мыслях и лишены стойкости, поэтому им трудно постоянно уделять достаточную энергию и внимание выполнению той или иной задачи.

Уже при первом знакомстве мы легко можем определить, силен ли ум человека или слаб, ведь каждое его слово в той или иной степени раскрывает его привычки мышления.

Люди с позитивным мышлением обладают наибольшей силой. Некоторые люди настолько позитивны в своих мыслях и обладают такой силой завоевания, что обычные люди могут только следовать за ними и подчиняться им. Весь мир вынужден подчиняться таким сильным людям; их появление несет в себе силу устрашения, а каждое их слово — это приказ и истина.

На самом деле люди постоянно анализируют причины, по которым они следуют за кем-то, но все равно вынуждены инстинктивно подчиняться этой мощной духовной силе.

Есть люди, которые привлекают нас с первого взгляда. Они производят такое сильное впечатление позитивности и силы, что мы невольно следуем за ними, твердо веря в их успех и в то, что всё будет развиваться по их воле. Другие же люди кажутся пассивными, слабыми и холодными, и мы естественным образом считаем их слабаками и неудачниками. Чтобы другие почувствовали вашу силу, необходимо демонстрировать свою позитивную сторону.

Некоторые люди из нашего окружения порой производят на нас такое впечатление: они никогда не стремятся выделиться из толпы, все их желания сводятся лишь к тому, чтобы получить возможность жить в комфорте. Они никогда не надеются на что-либо другое, а просто усердно трудятся. С самого начала они считают, что жизнь для них — это, в лучшем случае, мучение, тогда как на самом деле их жизнь должна была бы быть наполнена счастьем и честью, и они должны были бы наслаждаться ею. Наша жизнь постоянно развивается, и кругозор наших мыслей также должен постоянно расширяться; только осознав это, мы не будем испытывать отвращения к нынешней жизни и сможем продолжать улучшать её и творить новое.

В нашем духовном мире ничто не может заменить ощущение победы, ту уверенность в том, что мы всегда будем добиваться успеха. С того момента, как ребенок начинает что-то запоминать, мы должны привить ему мыслительный настрой: он пришел в этот мир ради победы, он рождён, чтобы быть успешным, и, как его воспринимают окружающие, он создан для победы и обречен на победу, а не на поражение. Никто не приходит в этот мир ради поражения. Если мы сможем воспитать в детях победный настрой и заставить их всегда помнить об этом, то поражение станет для них чем-то невозможным. Поэтому мы должны научить детей, как раскрывать себя, как выражать свою уверенность и демонстрировать свою энергию — это первостепенная задача в процес-

се их взросления и образования.

Чтобы вести гармоничную реальную жизнь, нам, прежде всего, нужна правильная, позитивная духовная жизнь; мы должны построить здоровые и хорошие отношения со своими коллегами, друзьями и семьёй. Прежде чем научиться терпеть себя, необходимо научиться терпеть других, иначе мы не обретём истинной радости и счастья. Если мы действительно хотим сформировать настрой на победу, мы должны избавиться от мыслей о зависти, ненависти и мести, поскольку они могут гнить в нашей душе и приносить нам душевное смятение. В то же время мы должны развивать в себе подлинное душевное равновесие и спокойствие, ведь это величайшее качество нашей души.

Если молодой человек только начинает самостоятельную жизнь и горячо стремится к успеху в своей работе, он ни в коем случае не должен говорить себе: «Очень хочу добиться успеха, но мне кажется, что я действительно не смогу сделать то, что задумал. Мой опыт работы и знания слишком ограничены. Я знаю, что в той сфере, где я работаю, многим не удаётся добиться успеха и вести достойную жизнь, а многие даже остаются без работы, поэтому, возможно, я совершил ошибку. Но я сделаю всё, что в моих силах, чтобы хорошо выполнять каждую задачу, и, возможно, однажды я смогу проявить себя». Такой молодой человек, говоря так, думая так и действуя так, возможно, действительно однажды сможет проявить себя. Однако его неуверенность в себе только

отдаляет этот «однажды» в неопределённое будущее; он не добьётся успеха и даже может потерять свою нынешнюю работу.

На самом деле, какими мы являемся, такими нас и оценивают окружающие, и никакие наши слова не повлияют на мнение других о нас. Мы должны влиять на других с помощью фактов. Основательница американской компании «Мэрин Кей» миссис Эш добилась успеха в бизнесе именно благодаря уверенности в себе. Она говорила, что часто вспоминала слова, которые мама говорила ей в детстве: «Если ты начнёшь действовать, ты обязательно добьёшься успеха». Именно эта вера помогала ей постоянно преодолевать трудности и стремиться к вершинам. Её пример успешного предпринимательства вдохновил многих людей.

5. Посейте «семена» уверенности в себе

Успех означает множество прекрасных и позитивных вещей.

Успех — это цель развития в жизни.

Каждый человек стремится к успеху, каждый хочет обрести что-то прекрасное, каждый хочет быть хозяином своей жизни; никому не нравится подлизываться к другим и вести посредственную жизнь, и никому не нравится, когда его заставляют находиться в каком-то положении.

Самый практичный жизненный опыт, связанный с успехом, заключается в том, что «непоколебимая уверенность способна сдвинуть горы», однако в нашей жизни не так мно-

го людей, которые действительно верят, что способны сдвинуть горы, а тех, кто действительно это делает, — тем более мало.

Хотя мы не можем сдвинуть гору одной лишь надеждой, как и не можем достичь своих целей одной лишь надеждой, но при наличии уверенности мы способны сдвинуть гору. Если вы верите, что сможете добиться успеха, вы его добьетесь.

Возможно, вы скажете: «Я очень трудолюбив, но мне просто не хватает уверенности в себе, я не верю, что смогу добиться успеха». Действительно, это своего рода пассивная сила. Когда вы в душе не верите или сомневаетесь, вы придумываете всевозможные оправдания, чтобы подкрепить свое «неверие». Сомнения, недоверие, подсознательная склонность к провалу, а также не очень сильное желание добиться успеха — все это основные причины неудач.

Итак, как же в повседневной жизни развивать уверенность в себе?

На вечеринках, собраниях и других мероприятиях выбирайте места в первых рядах. Возможно, вы уже заметили, что в таких ситуациях места в задних рядах всегда заполняются первыми. Большинство людей, занимающих задние ряды, не хотят слишком выделяться, а причина их боязни привлечь к себе внимание — именно недостаток уверенности в себе. Сидение в первых рядах укрепит вашу уверенность. Попробуйте принять это как правило и с этого момента старайтесь

садиться как можно ближе к передним рядам. Сидеть впереди — значит быть на виду, но разве успех не является тоже способом привлечь к себе внимание?

Потренируйтесь смотреть людям прямо в глаза. Глаза — зеркало души, и взгляд человека может раскрыть многое о его внутреннем мире. Столкнувшись с человеком, который не смеет смотреть вам в глаза, вы, вероятно, спросите себя: «Что он пытается скрыть? Чего он боится? Может ли он причинить мне вред?» Если вы не смотрите людям прямо в глаза, ваш взгляд будет означать: «Рядом с тобой я чувствую себя неполноценным; я чувствую, что уступаю тебе; я боюсь тебя. Еще хуже, если вы постоянно уклоняетесь от взгляда собеседника — это обычно говорит о том: «Я испытываю чувство вины; я сделал или подумал о чем-то, о чем не хочу, чтобы ты знал; я боюсь, что, как только наши взгляды встретятся, ты сразу меня раскусишь». Если вы смотрите людям прямо в глаза, это равносильно тому, что вы говорите им: «Я честен и открыт, как говорится, „добрый человек не скрывает своих помыслов“».

Увеличьте скорость ходьбы на 25%. Психологи связывают небрежную осанку и медленный шаг с неприятными чувствами по отношению к себе, к работе и к окружающим. Однако осанку и скорость ходьбы можно изменить, и с помощью этих изменений вы сможете изменить своё психологическое состояние. Если вы внимательно понаблюдаете, то обнаружите, что язык тела является результатом деятельности

ума. Те, кто постоянно терпит неудачи и подвергается отторжению, даже ходят вяло и без всякой уверенности в себе. Поэтому, используя этот метод — ускорив темп ходьбы на 25 процентов, подняв голову и выпрямив спину, — вы почувствуете, как растёт ваша уверенность в себе.

Регулярно практикуйтесь в публичных выступлениях. В жизни вы заметите, что многие люди с быстрым умом и высоким талантом не могут проявить свои сильные стороны в дискуссиях — не потому, что не хотят участвовать, а потому, что им не хватает уверенности. Старайтесь как можно чаще выступать перед публикой — это укрепит вашу уверенность, и в следующий раз выступить будет гораздо легче. Поэтому с этого момента не упускайте ни одной возможности высказаться, не сомневайтесь в себе: ваши выступления действительно блестящи.

Чаще смейтесь от души. Смех даёт вам реальный импульс, он — отличное лекарство от недостатка уверенности, и не только это: смех также помогает разрядить враждебность со стороны других. Смейтесь от души, и вы почувствуете, что хорошие дни снова наступают. Смейтесь от души прямо сейчас и почувствуйте, каково это.

В Японии президент одной компании, производящей глутамат натрия, отдал приказ всем сотрудникам: «Удвойте объемы продаж глутамата натрия; высказывайте любые идеи, каждый должен предложить как минимум одно предложение».

В результате сотрудники отдела продаж разрабатывали предложения, связанные с продажами, сотрудники отдела рекламы — с рекламой, а сотрудники производственного отдела — с производством; все активно предлагали различные варианты: политику поощрения продаж, привлекательную рекламу, изменение формы бутылок и т. д.

Однако одна работница мучилась, не могучи придумать ни одного предложения. Сначала она хотела отказаться от участия, сославшись на то, что «ни за что не может ничего придумать», но, учитывая, что это был приказ президента и было ясно сказано, что предложения могут быть любыми, она посчитала, что непредставление предложения будет неуместным.

И вот однажды вечером за ужином она хотела посыпать блюдо приправой, но из-за того, что приправа намокла, она не высыпалась. Её сын невольно воткнул палочки в отверстие бутылочки и с усилием покрутил их, после чего приправа сразу же высыпалась.

Мать одной из рабочих, наблюдавшая за этим, сказала дочери: «Если ты не можешь выдвинуть предложение, которое просил президент, попробуй вот это».

«Это?!»

«Увеличь горлышко!»

«Такое предложение!» Работница сначала отнеслась к этому скептически, но, поскольку других идей у неё не было, она предложила увеличить горлышко бутылки с глутаматом

натрия вдвое.

Результаты рассмотрения оказались неожиданными. Предложение работницы вошло в число 15 победивших и принесло ей премию в размере 30 тысяч иен. Более того, после внедрения этого предложения объем продаж удвоился, и за это работница в порядке исключения получила от президента компании специальную награду.

Ошеломлённая таким успехом работница подумала: «Придумывать идеи, придумывать идеи... Я думала, что это очень сложно, но не ожидала, что даже такое предложение получит награду. Такие предложения можно придумывать по два-три в день».

Для инноваций не обязательно быть гением — главное, чтобы вы могли найти новые способы улучшения. Успех в любом деле заключается в том, чтобы найти способ сделать его лучше, и это касается всех великих изобретений и открытий в мире.

Упомянутая выше японская работница скорее обрела благодаря этому предложению уверенность в себе, чем получила вознаграждение в размере 30 000 иен. Можно предположить, что когда в компании в будущем снова пройдет подобная акция, эта работница уже ни за что не скажет, что у неё нет идей; она станет настоящим экспертом по предложениям и, возможно, благодаря этому достигнет успеха в жизни.

Уверенность в себе настолько важна, что она способна превратить обычного человека в выдающегося профессио-

нала, добившегося успеха в карьере.

6. Мотивируйте себя, верьте в себя

Если вы хотите изменить себя, научиться самоуправлению или совершенствоваться в какой-либо области, вам следует в первую очередь понять и познать себя, а затем, исходя из своих условий и реальных возможностей, раскрыть свои сильные стороны. Тогда вы почувствуете, что не глупее других: у вас есть недостатки, но у других тоже есть недостатки по сравнению с вами, и именно так рождается и неуклонно укрепляется уверенность в себе.

Самая большая потеря в жизни, помимо утраты личности, — это потеря уверенности в себе.

Наступила весна, и один крестьянин услышал, как два семечка, лежащие в земле, разговаривают между собой.

Первое семя сказало: «Я постараюсь пробиться на поверхность и глубоко укорениться в почве; я хочу „выделиться из толпы“, колыхаться на ветру в объятиях природы и громко воспевать величие жизни. Пусть в течение моей ограниченной жизни меня опекают солнечный свет и роса; хотя осенью я в конце концов завяну, но проживу полноценную жизнь».

Второе семя ответило: «Я не так смело, как ты. Если я буду с силой пробиваться на поверхность, могу повредить свой хрупкий стебель; если я укоренюсь глубоко в почву, могу наткнуться на твёрдые камни; если прорастут молодые ростки, не исключено, что их съедят насекомые; а если я зацвету и принесу плоды, боюсь, что дети вырвут меня с корнями.

Когда я об этом думаю, мне кажется, что безопаснее всего остаться в почве. На самом деле, в том, чтобы прорасти, нет особого смысла — в конце концов, все равно все умрут».

Выслушав разговор двух семян, фермер проникся полной уверенностью в первом семени, усердно ухаживал за ним, и оно росло крепким и здоровым; во второе семя же он перестал верить, пренебрег уходом, и оно, едва показавшись из-под земли, постепенно завяло.

На самом деле, этот фермер — это ты сам, а два семечка олицетворяют два твоих выбора, два твоего отношения к жизни.

Жизнь — это путешествие, из которого нет возврата: «Не решаться на риск — это самый большой риск», и это только ускорит наступление опасности.

Если ты полон уверенности и мужества, то, подобно первому семечку, сможешь в полной мере насладиться радостями жизни в течение своего ограниченного времени; если же тебе не хватает уверенности и мужества, ты, как второе семечко, завянешь.

Отсутствие уверенности в себе — это страшная вещь: оно лишит вас многих шансов на успех, заставит зря тратить драгоценное время и даже может пробудить те эмоции, которые могут навредить вам и сломить вас.

Верь в себя, верь в то, что ты определил в глубине своей души, и не сдавайся и не иди на компромисс при первых же трудностях и неудачах.

Один специалист по развитию личного потенциала, проконсультировав множество людей, сомневавшихся в своих силах и сталкивавшихся с проблемами в жизни, семье и отношениях, поделился своим особым опытом успешного консультирования:

«Я сделал одно открытие: среди тех, кого мы обычно считаем «знаменитостями», есть люди, обладающие сверхчеловеческой силой воли. Во время тренировок они в большинстве случаев достигают ожидаемых результатов».

Думаю, что эти знаменитости, находясь под влиянием своей «славы», обладают высоким духом соперничества и чувством чести, что позволяет им легче достигать поставленных целей.

Считаете ли вы себя важной личностью? Являетесь ли вы незаменимым членом семьи? Являетесь ли вы для друзей кладезем «вдохновляющих слов»? В дождливый день можете ли вы помочь незнакомцу перейти улицу?

Вы важны! Поэтому ваша сила духа чрезвычайно важна для этого мира.

В относительно бедных странах Южной Америки некоторые сироты, употребляющие наркотики, злоупотребляющие алкоголем и бродящие по улицам, скатываются в беззаконие, чтобы забыть о голоде и унылой жизни; а дети, рождённые этими сиротами, иногда бросаются в больницы, и у большинства из них плохое здоровье — они настолько слабы, что не могут ходить.

Медицинский персонал машет игрушкой перед лицом одного из таких детей. Этому ребенку уже пять лет, но он до сих пор не умеет ходить.

Увидев этот документальный фильм, у большинства людей на глазах наворачиваются слёзы. Падения, неудачи, разочарования — это то, чего боится каждый нормальный человек; но для этих детей это — роскошь. На фоне такого контраста разве не стоит вам стать самостоятельным и сильным, не жалея ни о одном падении в своей жизни?

В трёх фильмах, посвящённых теме отцовской любви, родители в сюжете постоянно предстают в образе врагов, принуждая своих детей, и в конце концов, когда ребёнок становится человеком, которого никто не может победить, он называет себя «любящим отцом» и оставляет все свои деньги ребёнку.

Какой необычный способ воспитания! Но он также позволяет нам увидеть, что для «самосовершенствования» нужен некоторый натиск, чтобы двигаться вперёд.

У вас наверняка есть характер, способный к самоутверждению. Попросите Небеса даровать вам мудрость, чтобы разглядеть «благословение», скрывающееся за всеми трудностями и препятствиями; а если нет, то наложите на себя немного «давления», чтобы мгновенно обрести силу духа. 7. Уверенность в себе — предпосылка действия

Человек, не уверенный в себе, не может участвовать в конкуренции. Премьер-министр Чжоу Эньлай верно заме-

тил: «Уверенность в себе — источник моей любви к родине». Уверенность в себе — это вера и доверие к себе, которые пробуждают в нас боевой дух, побуждающий к борьбе и упорному труду; это способность воодушевлять и беречь себя, а не слепо сомневаться в себе, отрицать себя и «изнурять себя», в результате чего в конце концов действительно теряется мужество противостоять конкуренции. Уверенность и неуверенность — эти два диаметрально противоположных отношения определяют, сможет ли человек победить в конкуренции. Если мы достаточно честны с собой, то знаем, действительно ли мы уверены в себе. Уверенность — это неосознанное качество, которое нельзя приобрести, просто приняв таблетку, но его можно развить. Развитие уверенности — это важная инвестиция в будущее.

Ваша уверенность в себе напрямую отражает ваше отношение к самому себе. Ваши отношения с самим собой — это самые важные отношения в вашей жизни, они являются основой для построения всех остальных отношений. Говорить о том, что у кого-то нет уверенности в себе, — это, по сути, намек на недостатки его личности. Отсутствие уверенности — это естественное препятствие на пути к успеху, но уверенность можно приобрести. Мы можем развивать её, укреплять и использовать для построения своего будущего.

Уверенность — это способность верить в что-то без каких-либо подтверждений. Основой уверенности является вера в себя, которую укрепляют положительные и утверди-

тельные переживания.

Уверенность в себе меняет всё. Был один человек, который в 60-е годы XX века в течение семи лет служил глубокowodным водолазом в Королевском флоте. Кто-то спросил его: не испытывал ли он страха, погружаясь на глубину 200 футов под водой, надев лишь старый шлем, соединенный с поверхностью всего одним дыхательным шлангом. «Нет», — ответил он, «я прошел подготовку на случай чрезвычайных ситуаций». Он говорил это с большой уверенностью; очевидно, что тренировки избавили его от любого страха, который мог бы возникнуть, и привили ему абсолютную уверенность в своей безопасности.

Роберт Болтон сказал: «Уверенность — это не просто мысль, которая есть в уме, а мысль, которая владеет умом». На пути к осуществлению идеалов встречается множество препятствий, и мы должны обрести уверенность, чтобы их преодолеть. Вы обращали внимание на детей, выступающих с речами? Дети обладают поразительной уверенностью в себе: они могут бесстрашно стоять перед целой комнатой незнакомых людей, потому что ещё не научились бояться. Им всё равно, как на них смотрят окружающие. Они высоко оценивают себя и почти не допускают негативных оценок. Только что созданные компании часто демонстрируют на рынке именно эту черту уверенности: они молоды, амбициозны и полны энергии. Конечно, между полной уверенностью и губительной гордыней есть явная разница, и необ-

ходимо четко проводить грань между ними. Часто говорят: «Успех в одном деле — залог успеха во всём». Действительно, уверенность, принесённая успехом, носит долгосрочный характер. Верьте в свою способность поднять уровень уверенности до той высоты, которую требует успех — кто знает, может быть, в этом процессе вы даже станете чемпионом мира.

Давайте повторим слова Генри Форда: «Если вы считаете, что у вас получится или не получится, вы, как правило, оказываетесь правы». Оглядываясь назад, мы обнаруживаем, что все, что у нас получилось, — это то, что мы считали себя способными сделать, а то, что, по нашему мнению, не могло произойти, так и не произошло. Почему так? Когда мы в уме моделируем какой-то будущий результат, наше подсознание начинает стремиться к этому, и зачастую, ещё до того как мы осознаем это, подсознание уже незаметно исполняет наши желания. Поэтому, когда вы верите в свои силы, у вас формируется позитивное сознание — сознание успеха; если же вы считаете себя неспособным, у вас формируется негативное сознание — сознание неудачи.

Когда мы сталкиваемся с новыми вызовами или новыми целями, мы должны полностью верить в то, что сможем справиться и выполнить задачу на отлично. Даже если мы приложили все усилия и сохраняем абсолютную уверенность в себе, иногда все равно не избежать беспокойства и страха. Был один известный телезвезда, который перед каждым выступ-

лением нервничал до предела. Многие деятели шоу-бизнеса испытывали подобные мучения, просто у него они были особенно сильными. Каждый вечер продюсер этой программы вынужден выслушивать его бесконечные разглагольствования: «Сегодня вечером я точно провалюсь», «Именно сегодня вечером они поймут, что у меня вообще нет таланта» и так далее. Но как только приближается время выхода в эфир, этот артист возвращается в нормальное состояние, выходит на сцену и начинает исполнять номер, вызывающий восторг зрителей.

Уверенность в себе — это прекрасное качество, а уверенность без высокомерия — общая черта многих успешных людей. Ли Бай верно заметил: «Каждый человек рождён с талантом, который обязательно найдёт своё применение». Великий лидер-основатель страны Мао Цзэдун высказался с ещё большей уверенностью: «Среди выдающихся личностей — смотрите на сегодняшний день». Именно благодаря такой уверенности китайцы смогли с помощью «проса и винтовок» победить американские самолёты и пушки и завоевать своё место на мировой политической арене.

8. Чем больше уверенности, тем шире возможности для развития

Чтобы завоевать благосклонность богини Победы, человек должен прежде всего продемонстрировать ей свою непоколебимую уверенность в неизбежном успехе — это лучший способ добиться успеха. Как только у вас появится уверен-

ность, до берега успеха останется всего полшага.

Насколько велика сила уверенности?

Урожденный США ученый китайского происхождения, господин Линь, уже является обладателем 24 международных патентов. Однажды, когда господин Линь возвращался на родину, самолет, пролетая над Средиземным морем, внезапно потерпел неисправность и начал сильно трястись. Пассажиры сначала занервничали, а затем начали суетиться; стюардессы изо всех сил пытались успокоить ситуацию, но люди, охваченные крайней паникой, по-прежнему находились в полном смятении.

Господин Ли тоже дрожал от неожиданности, из-под плотно стиснутых зубов просачивалась кровь, а в голове царил полная пустота. Ни деньги, ни положение, ни почести, ни родители, ни семья, ни жена, ни дети — в этот момент всё это испарилось от страха, и остался лишь инстинктивный страх смерти. Однако случайно он заметил пассажира, сидящего рядом, и, что было очень странно, тот выглядел совершенно спокойным и молился — возможно, он был верующим и просил у Бога защиты.

Впоследствии самолёт чудом совершил аварийную посадку.

После приземления, возможно, из-за сильного шока, господин Ли обнаружил, что несколько минут не мог даже встать на ноги. Но он увидел, как пассажир, сидевший рядом, спокойно спустился с самолета, неся свой багаж. Сразу

же, как только он вышел из самолета, он оставил чемодан в сторону, с шумом опустился на колени и поблагодарил Бога. Закончив, он, словно ничего и не произошло, ни в чем не усомнившись, унес свой багаж и покинул аэропорт.

Доктор Линь считал себя убежденным материалистом и, по идее, должен был спокойно смотреть в глаза смерти, но он задался вопросом: почему в тот момент он не смог справиться с этим инстинктивным страхом, а тот верующий смог это сделать с такой легкостью? Этот случай произвел на него огромное впечатление, и не столько из-за самой авиакатастрофы, сколько потому, что впоследствии он наконец «проникся» всей тайной этого явления. На самом деле всё очень просто: на протяжении всего времени, пока самолёт терпел крушение, голова того верующего была заполнена мыслями: «Боже, спаси меня, поспеши на помощь».

Представьте себе: как бы он подумал, если бы самолёт благополучно приземлился? «Вау, Бог действительно всемогущ, слава Богу!» А если бы самолёт действительно разбился, что бы он тогда подумал? «О, Боже, скоро я увижу Тебя на небесах, слава Богу!» То есть, независимо от того, разбился самолёт или нет, перед лицом смерти этот верующий в этот момент мог сохранять душевное спокойствие, потому что у него была вера: «Бог со мной!» Этот верующий, благодаря твердой вере в то, что «Бог со мной», даже перед лицом смерти сохраняет хладнокровие; а господин Линь, поскольку у него не было достаточно прочной веры в «смерть», почти

сорвался, когда смерть наступила внезапно. Конечно, после этого господин Линь не стал верующим, но впоследствии он часто рассказывал эту историю своим ученикам, сотрудникам и при многих других случаях, говоря, что его главный вывод заключается в том, что вера обладает силой.

В жизни мы, возможно, никогда не испытывали страха перед смертью, но подобные истории часто можно увидеть в фильмах. Например, в детстве, смотря фильмы, мы часто видели такие сцены: положительный герой был избит злодеем до полусмерти, но он точно не умрёт, потому что злодей ещё не погиб. Как только злодей был уничтожен, герой сразу же склонял голову и уходил в мир иной с улыбкой на губах — ведь опорой, поддерживавшей его жизнь до самого конца, была вера в то, что злодей должен быть полностью уничтожен.

В реальной жизни мы тоже слышали истории о том, как отец, находясь при смерти, продолжал дышать, потому что ждал сына, спешившего к нему издалека. Когда сын подбежал к его постели и с болью в голосе позвал его, отец медленно открыл глаза, взглянул на сына, а затем снова медленно закрыл глаза, и тихо ушел в мир иной... Что поддерживало жизнь этого отца? Это была сила веры — «я должен увидеть сына в последний раз» — именно она поддерживала его.

Подобных примеров, доказывающих силу веры, бесчисленное множество. Когда вы твёрдо верите в что-то, вы, без сомнения, отдаёте своему подсознанию непреложный при-

каз: какова ваша вера, такова и ваша сила. Все решения, мысли, чувства и поступки находятся под контролем некой силы, и эта сила — наша вера. Если у человека есть позитивная вера, то многие проблемы решаются как по мановению волшебной палочки.

Убеждение управляет душой, даёт нам позитивные настрои и побуждает нас с позитивным настроем понимать и решать проблемы.

9. Успех принадлежит тем, кто «настроен на успех»

Неизвестно, сколько в мире неудачников, которые потерпели поражение лишь из-за отсутствия твердой уверенности в себе; они общаются в основном с людьми нерешительными, колеблющимися и трусливыми, которые не могут сосредоточиться и никогда не способны принять решение; у них явно есть все составляющие успеха, но они сами отталкивают их от себя.

Хладнокровие и спокойствие, никогда не падать духом — это качества, которые должен выработать в себе каждый человек. Любой человек должен всегда сохранять приветливую и доброжелательную улыбку, дух бесконечной надежды, а также уверенность и решимость, способные преодолеть любые неожиданно нахлынувшие препятствия. Мы не должны проявлять нетерпения, не должны огорчаться, не должны легко выходить из себя и тем более не должны колебаться перед лицом трудностей; эти благородные качества зачастую помогают преодолеть многие трудности гораздо легче, чем

беспокойство и тревога.

Высота фонтана не может превышать высоту его источника; то же самое верно и для человека: его достижения никогда не превзойдут ту степень, в которую он сам верит. Если у вас уже есть надлежащая основа для развития и вы знаете, что ваши силы действительно способны с радостью преодолевать трудности, вам следует немедленно принять решение и не колебаться ни на йоту; даже если вы столкнетесь с некоторыми трудностями и препятствиями, ни в коем случае не думайте об отступлении.

В каком бы положении вы ни находились сейчас, ни в коем случае не теряйте самую ценную вещь — уверенность в себе! Вы должны держать голову высоко и ни в коем случае не позволять трудностям сломить вас; ваша решимость не должна поддаваться давлению неблагоприятных обстоятельств. Вы должны быть хозяином обстоятельств, а не их рабом. Вы должны постоянно улучшать своё положение и неуклонно двигаться к цели. Вы должны решительно заявить: «Вся моя сила достаточна для того, чтобы завершить это дело, и никто не сможет отнять у меня эту силу». Вы должны начать с изменения своего характера, выработать сильный и решительный характер, вернуть утраченную уверенность в себе и всю силу, которую вы из-за этого потеряли.

Многие люди когда-то теряли веру в своё дело, но в конце концов все же восстановили уверенность в себе и спасли своё дело. Люди должны бережно хранить это бесценное со-

кровище успеха, так же как важно стремиться к благородной славе.

Успех Нобеля наглядно иллюстрирует это.

Как известно, в своём завещании Нобель часть своего состояния, оцениваемого в более чем 3 миллиарда шведских крон, завещал родственникам и друзьям, а большую часть оставил в качестве фонда, проценты с которого ежегодно выплачиваются в виде премий лицам, внесшим вклад в области физики, химии, физиологии и медицины, литературы, а также тем, кто эффективно способствует укреплению международной дружбы, упразднению или сокращению постоянных армий и вносит вклад в дело мира. Награды присуждаются независимо от гражданства лауреатов — это всемирно известные Нобелевские премии, присуждаемые с 1901 года.

Нобель приобрел огромное состояние благодаря изобретению взрывного устройства для нитроглицериновой взрывчатки.

Впервые Нобель увидел нитроглицерин в Санкт-Петербурге. В то время профессор по имени Синьин показал нитроглицерин Нобелю и его отцу, а затем, ударив по нему молотком на железном наковальне, вызвал взрыв в месте удара. Это вызвало у Нобеля огромный интерес. Профессор Синин сказал, что если удастся придумать надёжный способ его взрыва, это будет иметь огромное военное значение. С тех пор молодой Нобель не переставал об этом думать и стре-

мился воплотить это изобретение в жизнь.

После длительных размышлений и практических экспериментов Нобель пришёл к выводу, что для взрыва нитроглицерина необходимо нагреть его до температуры взрыва или подвергнуть его удару под действием силы тяжести. Поиск безопасного взрывателя стал именно той задачей, которую Нобель поставил перед собой. В мае-июне 1862 года Нобель провёл первые экспериментальные испытания в своей лаборатории в Санкт-Петербурге. Сначала он поместил нитроглицерин в стеклянную трубку, затем вставил эту трубку в оловянную трубку, наполненную порохом, а после этого вставил всё это в запальную трубку. После подготовки трое братьев Нобель вместе подошли к канаве, подожгли запальную трубку и бросили её в воду. В результате разлетелись брызги, земля задрожала, а сила взрыва оказалась гораздо больше, чем у обычного пороха, что свидетельствовало о том, что взорвались и нитроглицерин, и порох. Это был эксперимент по взрыву небольшого количества нитроглицерина с помощью большого количества пороха; его значение заключалось не в практической применимости, а в том, что впервые был обнаружен принцип взрыва нитроглицерина.

С тех пор Нобель усердно искал взрыватель для нитроглицерина. Чтобы это имело практический смысл, количество такого взрывателя, конечно, должно было быть намного меньше, чем количество нитроглицерина. Он пережил множество неудач, но с упорством продолжал эксперименты,

так что даже его отец и старший брат насмехались над его «упрямством».

Однажды Нобель, полагая, что наконец-то нашёл способ взрыва нитроглицерина, с полной уверенностью приступил к эксперименту. Он соединил маленькую стеклянную трубочку, наполненную порохом, с фитилем, опустил её в ёмкость с нитроглицерином и, поджег фитиль, стал с нетерпением ждать громкого взрыва, словно ребёнок, запускающий фейерверк. Однако взрыв пороха в стеклянной трубочке не привёл к возгоранию нитроглицерина. Сейчас кажется, что эта неудача, возможно, была случайностью. Взрывать нитроглицерин несложно. Однако в истории Нобель действительно прошёл через такой обходной путь. Ценно то, что, столкнувшись с неудачей, он не растерялся и не уныл. Проведя ещё множество повторных экспериментов и тщательных анализов, он наконец обнаружил, что причина заключалась в том, что горловина стеклянной трубки не была плотно запечатана, из-за чего порох не смог раздробить стекло и не создал ударной волны и температуры, достаточных для взрыва нитроглицерина. Тогда он запечатал горловину трубки воском и, наконец, добился успеха.

В феврале 1868 года Шведская научная академия наградила отца и сына Нобелей золотыми медалями в знак признания многолетних усилий старшего Нобеля по созданию взрывчатых веществ на основе нитроглицерина, а также в знак признания заслуг Эфле Нобеля, который впервые сде-

лал нитроглицерин пригодным для промышленного использования в качестве взрывчатого вещества.

После этого Нобель поставил перед собой новую цель — создать новый вид взрывчатого вещества, сочетающего в себе взрывную мощь нитроглицерина и безопасность мощных взрывчатых веществ. Вскоре появились на свет прочная клейкая взрывчатка и мягкая клейкая взрывчатка с превосходной пластичностью. Она обладала высокой взрывной мощностью и была относительно недорогой. По сравнению с нитроглицерином она имела большую взрывную силу, но при этом отличалась большей стабильностью: при воспламенении не взрывалась, а при погружении в воду не впитывала влагу. Клейкая взрывчатка быстро получила широкое применение в взрывных работах в Швейцарии, Франции и Италии и стала очень популярной.

Нобель был человеком с богатым воображением. Во всех областях науки и техники он стремился с максимальной энергией раскрыть свой талант. Он часто занимался несколькими исследованиями одновременно. По его собственным словам: «Моя работа носит прерывистый характер: я откладываю одно дело, а через некоторое время снова к нему возвращаюсь. Я почти всегда так поступаю. Однако к тому, что, по моему мнению, может привести к окончательному успеху, я всегда возвращаюсь и доводил дело до конца».

Именно таким был Нобель: благодаря своей непоколебимой воле и настойчивости, не боясь ни неудач, ни трудно-

стей, он в конечном итоге добился успеха.

10. Уверенность — опора, на которой держится небо

Чтобы найти безопасную гавань, мы должны обладать уверенностью, позволяющей смело идти на риск. Только когда мы осмеливаемся рисковать, наше положение постепенно меняется в процессе борьбы. Если у человека нет смелости рисковать, его шансы превзойти самого себя ничтожно малы.

Свет «уверенности» озарит душу каждого человека и поможет тем, кто страдает от комплекса неполноценности, обрести свет в темноте.

Твердо верьте в себя, ничто не должно поколебать вашу веру; будьте уверены, что однажды вы обязательно добьётесь успеха в карьере — это основное качество всех людей, достигших великих свершений.

20 мая 2001 года американский продавец по имени Джордж Герберт успешно продал топор президенту Джорджу Бушу-младшему. Узнав об этом, Брукингский институт подарил ему золотую ботинку с надписью «Величайший продавец». Это был второй случай, когда слушатель института поднялся на столь высокий пьедестал почета с 1975 года, когда один из его слушателей успешно продал Никсону мини-магнитофон.

Брукингский институт славится тем, что готовит самых выдающихся продавцов в мире. У него есть традиция: при

окончании каждого курса для студентов разрабатывается практическое задание, наиболее полно отражающее способности продавца, которое они должны выполнить. Во время президентства Клинтона было задано следующее задание: «Продайте джинсовые трусы действующему президенту». В течение восьми лет бесчисленное количество слушателей ломали голову над этим заданием, но в итоге все их попытки оказались тщетными. После ухода Клинтона с поста президента Брукингский институт сменил задание на следующее: «Продайте топор президенту Джорджу Бушу-младшему».

Учитывая неудачи и уроки предыдущих восьми лет, многие слушатели отказались от борьбы за «Золотую бутсу», а некоторые даже полагали, что это выпускное практическое задание, как и во времена президентства Клинтона, не принесёт никаких результатов, ведь нынешнему президенту ничего не недостаёт, а даже если и недостаёт, ему не нужно покупать это самостоятельно.

Однако Джордж Герберт справился с этой задачей, причём без особых усилий. В интервью одному журналисту он сказал следующее: «Я считаю, что продать топор президенту Джорджу Бушу-младшему вполне возможно, ведь у президента Буша есть ферма в Техасе, на которой растёт много деревьев. Поэтому я написал ему письмо, в котором сказал: «Однажды мне посчастливилось побывать на вашей ферме и я заметил, что там растёт много больших деревьев, некоторые из которых уже умерли, и их древесина стала мягкой.

Думаю, Вам наверняка понадобится небольшой топорик, но, судя по Вашему нынешнему физическому состоянию, такой топорик явно будет слишком лёгким, поэтому Вам всё же понадобится старый топор, не слишком острый. У меня как раз есть такой топор, который отлично подходит для рубки сухих деревьев. Если Вы заинтересованы, пожалуйста, ответьте по адресу, указанному в этом письме... В конце концов он перевёл мне 15 долларов.

После успеха Джорджа Герберта Брукингский институт, чувствуя его, заявил, что премия «Золотая сапожка» не присуждалась в течение 26 лет; за эти 26 лет Брукингский институт подготовил десятки тысяч продавцов и создал сотни миллионеров, и эта «Золотая ботинка» не была присуждена никому из них, потому что мы все это время искали именно такого человека — человека, который не сдаётся, когда ему говорят, что какая-то цель недостижима, и не теряет уверенности в себе, когда что-то оказывается трудным.

На самом деле, мы теряем уверенность не потому, что что-то трудно сделать, а потому, что, потеряв уверенность, мы начинаем считать это делом трудным.

Многие из тех, кто способствовал прогрессу человеческой цивилизации, вначале жили в нищете и пережили много лет мрачных времен; в те самые мрачные годы они не видели никакой надежды на успех в своём деле. Однако они не падали духом, добросовестно трудились и упорно прилагали усилия, зная, что в конце концов наступит день, когда туман

рассеется и дело увенчается успехом.

Жил-был один принц, очень красивый, но горбатый. Он приглашал многих известных врачей, чтобы вылечить свою болезнь, но ни один из них не смог ему помочь. Из-за этого принц очень комплексовал и не хотел появляться на публике.

Король, увидев это, очень забеспокоился и специально отправился за советом к мудрецу, который подсказал ему выход из положения.

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.