

**БОЛЬШИЕ
ДЕЛА
ТРЕБУЮТ
ХАРАКТЕРА**



НОЙ ЭВЕРТ

Ной Эверт

Большие дела требуют характера

«Автор»

2026

Эверт Н.

Большие дела требуют характера / Н. Эверт — «Автор», 2026

Таланта мало. Амбиций мало. Даже удачи мало, если в решающий момент вас подводит собственный характер. Эта книга собирает качества, на которых держатся большие результаты: добродетель, стойкость, проницательность, терпение, память, чувствительность и разум. Через истории людей, которые терпели давление, меняли себя и поднимались выше исходных обстоятельств, она показывает неприятную правду: масштаб дела редко превышает масштаб личности. Хотите большего? Сначала придется стать человеком, способным это выдержать. Это не мягкая мотивация, а тренировка внутреннего каркаса для тех, кто действительно собирается далеко идти.

© Эверт Н., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Предисловие	5
Глава 1. Добродетель	7
Глава 2. Характер	24
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Большие дела требуют характера

Предисловие

«Тебе предстоит нечто грандиозное» — я уверен, что эта фраза никому не незнакома. Да, это фраза из скетча, показанного на весеннем телешоу 2013 года, которая сразу же после выхода в эфир стала крылатой поговоркой: «Тебе предстоит нечто грандиозное». В чем же разница между «нечто грандиозное» в этом контексте и тем, что мы сегодня называем «достичь великих дел»?

А как вы сами понимаете, что значит «достичь большого успеха»? Какие условия необходимы для этого? Лично я считаю, что «достичь большого успеха» — это суметь, опираясь на собственные способности и харизму, совершить то, что обычному человеку сделать трудно.

Жизнь — это процесс, и успех — тоже процесс. Те, кто совершает великие дела, понимают, насколько труден путь от малого к великому, поэтому, достигнув один за другим небольшие успехи, они продолжают вскрывать следующий «запечатанный пакет» своей жизни.

Причин успеха существует бесчисленное множество: кто-то добивается успеха благодаря усердию, кто-то — благодаря удаче, а кто-то — благодаря удачному стечению обстоятельств... Но что же побуждает к успеху тех, кого общепризнанно считают успешными людьми? Можно ли действительно взять на вооружение те факторы, которые способствуют их успеху?

У каждого есть слабости, и тот, кто не способен исправить даже свои собственные недостатки, обречён на поражение! В жизни всегда приходится сталкиваться с различными трудностями и испытаниями, и человек с негативным настроем ни при каких обстоятельствах не сможет вынести тяжёлый груз жизни...

Многих успешных людей мы видим только в момент расцвета их успеха, не подозревая, сколько неизвестных трудностей скрывается за этим.

Есть одна очень интересная притча:

Один гончар взял два куска глины и слепил из них двух глиняных кукол. В первый вечер он положил одну из кукол в печь и пошёл спать. Во сне гончар увидел, как эта кукла горько заплакала, и не удержался, спросив: «Почему ты так горько плачешь?»

Глиняная куколка, обливая лицо слезами, ответила: «Мне так больно от огня, я сгорю заживо, пожалуйста, не сжигай меня».

«Но если ты немного потерпишь, то станешь ещё красивее!» — ободрил её ремесленник.

«Нет, я больше не могу этого выносить!» — сказала глиняная куколка и снова разрыдалась, и её плач звучал очень печально. В этот момент мастер внезапно проснулся от ужаса и вынул куколку из печи, отложив её в сторону.

На следующий день он положил в печь другую глиняную куклу и снова лег спать. Ночью ему снова приснилась эта кукла, но на этот раз она не плакала — она просто сжалась в комок, крепко стиснув зубы, а пот лился с неё ручьями. Ремесленнику это показалось странным, и он спросил: «Раз тебе так тяжело, почему ты не говоришь об этом?»

Глиняная кукла ответила: «Мне действительно очень больно, но я хочу стать красивой, поэтому не хочу тебя беспокоить...»

В ту ночь мастер спал крепко, до самого рассвета. Когда он снова заглянул в печь, глиняная кукла уже превратилась в фарфоровую. Мастер покрыл фарфоровую куклу цветной глазурью, а затем обвёл контуры, и она сразу же преобразилась. Фарфоровую куклу выставили в витрине магазина, и она привлекала внимание многих покупателей.

Глиняная кукла, которая не превратилась в фарфоровую, была отложена в сторону и покрылась пылью и паутиной. Мастеру стало жаль её, и он тоже покрыл её слоем цветной глазури, а затем поставил снаружи мастерской, чтобы ученики могли использовать её в качестве

образца при изготовлении фарфора. Эта глиняная кукла, ежедневно подвергаясь воздействию ветра и солнца, испытав все прелести и невзгоды жизни, не могла не вздохнуть: «Если бы я тогда терпела боль, возможно, моя жизнь была бы лучше, чем сейчас». Один раз отступив в решающий момент, она утратила контроль над своей судьбой и была вынуждена стать её рабыней, вынужденно терпя здесь жизнь под ветром и солнцем.

Если у человека есть своя цель, он знает, чего хочет, и предпринимает действия, говоря себе, что ни в коем случае не сдастся, то успех — лишь вопрос времени. Если на этом пути возникают различные препятствия, достаточно встретить их лицом к лицу, решить их и продолжить движение вперёд — тогда проблемы не будут накапливаться. Самым сложным для человека является победа над самим собой: только сначала нужно научиться контролировать себя, иначе невозможно будет контролировать других.

Только тот, кто верит, что может управлять своей судьбой, легче достигает успеха. Они полностью владеют своей жизнью, потому что считают, что одно действие стоит сотни мыслей. Каждый день они воплощают свои жизненные планы в жизнь с помощью действий.

Глава 1. Добродетель

1. Хороший имидж вызывает у людей приятные чувства

Во время правления британской королевы Елизаветы I она усердно занималась государственными делами, превратив Великобританию из раздробленной и слабой страны в мировую державу. В поздние годы жизни королевы у неё был фаворит по имени Роберт. Он был красив и пользовался большой любовью королевы; поступив на службу при дворе, он за очень короткое время стал любимцем королевы. Однажды утром Роберт пришёл во дворец, и служанка у входа сообщила ему, что королева сейчас прихорашивается и не может принять его. Роберт долго ждал снаружи, но королева так и не вызвала его. Воспользовавшись своей благосклонностью, он, несмотря на уговоры служанки, ворвался прямо в покои королевы. Как только Роберт вошел, он невольно ахнул от удивления: он едва узнал королеву. В тот момент в Элизавете, помимо королевского достоинства, не осталось почти ничего привлекательного. Её седые волосы рассыпались по лицу, в уголках глаз и на лбу появились морщины, на щеках не было румян, а вокруг глаз не было ни капли блеска — она разительно отличалась от той, которая обычно сияла здоровьем. Только тогда Роберт понял, почему королева каждый день тратила столько времени на нанесение макияжа.

Если спросить обычного человека о том, что такое «очарование», то помимо умности, доброты и энергичности, красивая внешность по-прежнему остаётся неотъемлемым компонентом. Хотя мы и знаем, что взаимное притяжение между людьми должно основываться на внутреннем личностном очаровании, тем не менее на начальном этапе общения влияние внешней привлекательности по-прежнему огромно. Внешнюю привлекательность можно разделить на два вида: один — это статическая внешняя привлекательность, включающая черты лица, фигуру, причёску и макияж; именно эту внешнюю красоту обычно имеют в виду, говоря о «красоте».

Еще в 70-х годах XX века доктор Мари Бин, профессор психологии Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе, пришла к выводу: впечатление, которое два человека производят друг на друга, на 55 % зависит от внешности, на 38 % — от голоса и лишь на 7 % — от содержания разговора и контекста.

Человек с опрятным внешним видом легче завоевывает доверие и симпатию окружающих. Психолог провёл эксперимент по изучению влияния внешнего вида: он попросил двух человек — одного в аккуратной одежде, а другого в испачканной маслом рабочей одежде — перейти дорогу в момент, когда не горел красный свет и на дороге не было машин. В результате за человеком в аккуратной одежде следовало заметно больше людей, а за тем, кто был в рабочей одежде, — лишь немногие или вообще никто. Сейчас мы живём в эпоху «одной минуты»: первые 30 секунд вы показываете людям, кто вы есть, а следующие 30 секунд — дают им возможность решить, примут ли они вас. За эту короткую минуту мало кто сможет проникнуть в вашу душу и оценить ваш ум — всё решает ваш внешний вид. Только оставив хорошее первое впечатление, вы сможете перейти ко второму шагу. Напротив, если первое впечатление оказалось плохим, восстановить свой имидж будет чрезвычайно сложно и долго.

«В мире нет некрасивых людей, есть только те, кто не умеет одеваться со вкусом». Я согласен с этим высказыванием. Так как же нам сформировать о себе хороший образ?

Во-первых, конечно же, внешний вид и манера одеваться. Говоря об одежде и внешнем виде, люди привыкли считать, что это дело женщин. На самом деле стремление к красоте присуще всем людям, и мужчинам, и женщинам. Женщины стремятся выглядеть ярко и красиво, а мужчины также должны уделять внимание своему внешнему виду. Не думайте, что, поскольку вы мужчина, ваш внешний вид не имеет значения. Помните: ваш внешний вид — это не только ваша личная проблема, но и вопрос, затрагивающий ваше будущее.

Не говоря уже о том, как выглядеть элегантно и привлекательно, вы, как минимум, должны носить аккуратную и чистую одежду, которая сидит по фигуре. Кроме того, одежда должна гармонировать по фасону, цвету и стилю. Также следует помнить, что профессионалам, как правило, не следует чрезмерно стремиться к авангардности и тем более носить экстравагантную одежду. Вы не должны одеваться ни слишком небрежно, ни слишком нарядно — нужно соблюдать золотую середину.

Женщинам следует наносить легкий макияж: это не только улучшает ваш личный имидж, но и является проявлением уважения к окружающим. Чтобы создать хороший личный имидж, вам также следует уделять внимание деталям и всегда напоминать себе о необходимости вести себя достойно и с достоинством. Не позволяйте случайным мелочам раскрыть ваши недостатки — обязательно поддерживайте свой хороший имидж до конца.

Хороший личный имидж также должен соответствовать профессии и положению в обществе — это очень важно. Хороший имидж человека — это не только красивый внешний вид и элегантная манера поведения, но, прежде всего, гармоничное сочетание прически, одежды, манеры поведения и речи с профессией, ситуацией, положением в обществе и характером.

Уделяйте внимание своему личному имиджу, ведь его ценность безгранична. Если вы сможете эффективно инвестировать в свой имидж, это непременно принесет вам огромную выгоду. Даже если речь не идет о стремлении к карьерному успеху, как личность мы обязаны стремиться к формированию хорошего имиджа. Хороший имидж — это также проявление внутренней культуры.

Способность человека точно выразить своё здоровье и внутренние способности и качества через внешний облик напрямую влияет на оценку вашей общей ценности в обществе. Независимо от того, являетесь ли вы влиятельной личностью или обычным человеком, внешний облик тесно связан с судьбой и карьерой, поэтому вопросы имиджа влияют на личные возможности.

Хороший имидж в значительной степени способствует успеху в общении. Процесс формирования впечатления у людей начинается с сенсорных стимулов: то есть сначала мы наблюдаем собеседника с помощью органов чувств. Люди, участвующие в социальном общении, всегда появляются в обществе с определённой внешностью, манерой поведения и манерой речи, и именно это является основным фактором, влияющим на первое впечатление. Аккуратная и стильная одежда, уместные манеры, изысканная манера поведения, бодрый дух и искренний, трогательный тон речи непременно оставят у собеседника глубокое и благоприятное впечатление, что позволит установить дружеские и доверительные отношения и достичь целей общения. Имидж не только играет роль «смазки» и посредника, но и выполняет функцию связующего звена и катализатора; он необходим для выражения чувств, углубления взаимопонимания и взаимного притяжения.

Имидж играет решающую роль как в общественной жизни, так и в личной карьере. Имидж — это реклама и визитная карточка человека в обществе. Каждый, кто стремится к успеху, должен уметь использовать свой имиджевый капитал, развивать имиджевое сознание, начинать с мелочей, постепенно формировать положительный образ себя и в полной мере использовать имидж как мощное оружие для открытия новых горизонтов и создания блестящей карьеры и идеальной жизни.

2. Мягкий характер — это безграничная сила

Жил-был мальчик с вспыльчивым характером. Однажды отец дал ему мешок гвоздей и сказал: «Каждый раз, когда ты выходишь из себя, вбивай по гвоздю в забор». Мальчик, хотя и не понимал смысла этого, всё же поступил так, как велел отец. В первый месяц он вбивал по несколько десятков гвоздей каждый день; во второй месяц их количество постепенно уменьшилось — он обнаружил, что сдерживать гнев гораздо проще, чем вбивать гвозди, и с тех пор больше не выходил из себя. Увидев это, отец велел ему вытаскивать по одному гвоздю каждый

раз, когда ему удавалось сдерживать гнев. Время шло, и гвозди постепенно исчезали. Наконец, все гвозди были вытащены, и он, прыгая от радости, побежал к отцу. Отец был очень доволен, взял его за руку, подвёл к забору и ласково сказал мальчику: «Ты молодец, сынок. Но посмотри на эти дырки в заборе — он уже никогда не будет таким, как раньше. Слова, сказанные тобой в гневе, подобно этим гвоздям, оставляют в сердце другого человека неизлечимую рану. Боль от слов, как и от настоящих ран, бывает невыносимой». Этот мальчик был Линкольн, который впоследствии стал одним из величайших президентов в истории США.

Для нас вбить несколько гвоздей и вытащить несколько гвоздей каждый день — дело очень простое, но слова, сказанные под влиянием сиюминутного порыва, и поступки, совершенные в порыве эмоций, могут причинить другому человеку невыносимую боль, что в конечном итоге приведёт к разладу в отношениях и породит ненависть. Поэтому мы должны научиться контролировать свои эмоции и не бросаться с оскорблениями при малейшем поводе. Оставив для других «окно», мы сможем увидеть и сами более яркий солнечный свет.

Поэтому, общаясь с людьми, следует сдерживать язык, не произносить чрезмерных, резких, язвительных или ироничных слов, чтобы эти острые высказывания не причинили вреда ни другим, ни вам самим. Только соблюдая меру и глубоко понимая правила этикета, можно жить в гармонии с окружающими и строить хорошие межличностные отношения.

В одной средней школе работал учитель, обладавший обширными знаниями и высоким уровнем преподавания, однако у многих его учеников о нём сложилось не самое лучшее впечатление. Причина заключалась в том, что он часто обижал учеников за мелкие ошибки, не щадя их язвительными замечаниями и сарказмом. Если ученик неправильно решал задачу, он не объяснял и не исправлял, а сначала обзывал его «свиным мозгом» или «кальмаром»; если ученик отвлекался на уроке, он не давал доброжелательной критики или напоминания, а сначала прерывал урок, чтобы высказать ряд язвительных замечаний...

Этот учитель умел только покачивать головой и демонстрировать свои «гениальные» приёмы язвительности и сарказма, но не понимал, что тем самым наносит серьёзный ущерб личности учеников: не только сами ученики, которых он обижал, ненавидели его до глубины души, но и остальные одноклассники испытывали сильное отвращение к его оскорбительным высказываниям.

Видно, что слова, вырвавшиеся с языка, порой причиняют человеку большую боль, чем физические действия. Удар палкой или две пощечины, возможно, забудутся через несколько дней, но одно обидное слово может остаться в памяти на всю жизнь. У каждого человека есть своё личное достоинство и свой предел терпения; мы ни в коем случае не должны ради мгновенного облегчения наносить другим людям словесные раны, которые никогда не заживут.

В реальной жизни повсюду встречаются люди, вызывающие отвращение из-за неточности выражений, резкости речи или «острого языка при мягком сердце». Как гласит пословица: «Одно неверное слово может вызвать тысячи насмешек». Если говорить с пылом и смелостью, высказывая то, о чём другие не осмеливаются говорить, собеседник неизбежно отреагирует резко; если излагать мысли туманно и выражаться неловко, собеседник неизбежно отреагирует с горечью; если только и делать, что жаловаться и выпрашивать сочувствие, собеседник неизбежно отреагирует с презрением; если любить наносить удары из-за спины, ранить других ради удовольствия, считая, что чем сильнее рана, тем больше радости, то у собеседника неизбежно возникнет болезненная реакция.

Возможно, многие не замечают этого, считают, что в этом нет ничего особенного, и говорят: «Неужели это так серьёзно? Неужели это так очевидно?» Давайте посмотрим на эту историю из мира природы.

Однажды Солнце и Ветер спорили о том, кто из них сильнее. Ветер оправдывался: «Конечно, это я. Если не веришь, давай посмотрим, кто быстрее заставит того старика в пальто, что внизу, снять его».

Тогда Солнце спряталось за тучей, позволив ветру дуть как ему заблагорассудится. Ветер дул яростно, становясь всё сильнее и сильнее. Однако всё произошло с точностью до наоборот: чем сильнее дул ветер, тем плотнее старик укутывался в пальто.

Наконец ветер перестал реветь: он выдохся, так и не достигнув своей цели. Тогда Солнце выглянуло из-за тучи и согрело старика своими лучами; вскоре тот начал вытирать пот и совершенно естественно, без труда снял пальто. Солнце сказало ветру: «Мягкость и доброжелательность всегда сильнее гнева и насилия».

Мягкий подход гораздо лучше способен изменить мнение человека, чего трудно добиться ревом и яростными нападками. В нашей работе и жизни мы постоянно сталкиваемся с единичными клиентами и коллегами, с которыми трудно найти общий язык. На самом деле, если каждый постарается сдерживать свою вспыльчивость и с терпением примет вызов со стороны другого, то в любой ситуации найдётся выход, и любая проблема будет решена. Человек с вспыльчивым характером часто похож на шило: его острый кончик может ранить других, поэтому люди всегда стараются избегать этого кончика, чтобы не пораниться. Это естественная реакция, и чрезмерно эмоциональные люди никогда не найдут настоящих друзей и не смогут найти настоящих партнеров — это неизбежный результат плохих эмоций. Так как же контролировать свои эмоции?

1. Настройте себя на правильный лад. Когда чувствуете, что эмоции вот-вот вырвутся наружу, нужно перестроиться и сказать себе, что нет нужды злиться, ведь гнев — это унижение самого себя. Те великие люди, которые отличаются доброжелательностью и приветливостью, — это люди с прекрасным внутренним настроем: даже сталкиваясь с упреками и непониманием со стороны других, они встречают это с улыбкой.

2. Контролируйте свои слова. Для человека, не умеющего контролировать свои эмоции, контроль над речью — дело неотложное. Не высказывайтесь слишком категорично, умейте оставлять себе лазейку; говорите тактично, избегайте прямолинейности, чтобы не ранить собеседника; чаще хвалите достоинства собеседника и одновременно критикуйте свои недостатки.

3. Контролируйте свои жесты. Многие люди, когда злятся, выражают это жестами: например, резко машут рукой, бьют по столу, топают ногами и т. д. Такие жесты вызывают у собеседника гнев и страх, и тогда он, естественно, уйдет от вас. Поэтому при общении с собеседником обязательно контролируйте свои жесты; ни в коем случае не позволяйте жестам выдать вас как человека, не умеющего контролировать свои эмоции.

3. Мастерство рождается из усердия, а бездельничество — из развлечений

«Мастерство достигается усердием, а запустение — бездельем» — эта пословица означает, что глубина знаний зависит от усердия, а их утрата — от склонности к безделью.

«Усердие» — это как ключ, который открывает двери сокровищницы знаний, способствует развитию в учебе и помогает воплотить в жизнь самые заветные желания. Во все времена и во всех странах все, кто достиг успеха, отличались «усердием». Американский писатель Хемингуэй, уже став знаменитым, по-прежнему устанавливал для себя ежедневный лимит по количеству написанных слов. Такое «усердие» в творчестве позволило ему создать такие бессмертные произведения, как «Старик и море», и получить Нобелевскую премию по литературе. «Трудолюбие» создало таких великих литераторов, как автор «Исторических записок» Сыма Цзянь, таких великих учёных, как открывательница элемента радия мадам Кюри, и таких великих художников, как автор картины «Мона Лиза» Леонардо да Винчи.

Су Цинь, живший в период Воюющих царств, с самого начала отличался большими амбициями, но из-за недостаточных знаний, посетив множество мест, так и не смог завоевать уважения и получить высокую должность. Позже он решил усердно заниматься учебой; иногда он читал до поздней ночи, и когда уставал и начинал дремать, то прокалывал себе бедро шилом так, что текла кровь. С помощью этого особого метода — «прокалывания бедра шилом» — он

избавлялся от сонливости, бодрил дух и упорно продолжал учиться. В конце концов он стал известным политиком.

Древние говорили: «Не трудись — и увидишь сон о жёлтом просе», — эта поговорка объясняет, что в мире нет бесплатного обеда и ничего не придёт само собой. Например, учёба зависит от того, чтобы много учиться, много практиковаться и много размышлять; но если заниматься только развлечениями, успеваемость ухудшится — это как плыть против течения: не продвигаешься вперёд — значит, отступаешь назад.

А поговорка «Мастерство совершенствуется трудом, а игнорирование ведет к запустению» также показывает, что глубокие навыки зависят от усердного обучения и упорных усилий — тогда ваши результаты обязательно улучшатся, а если целыми днями смеяться и веселиться, занимаясь только играми, ничего не будет достигнуто. Например, мастера своего дела достигли сегодняшнего высокого уровня мастерства благодаря тому, что не теряли ни секунды, усердно изучая и упорно тренируясь. И наоборот, если не учиться усердно, учеба придет в упадок, и ничего не будет достигнуто.

Не набирая шаг за шагом, не пройдешь тысячу ли; не собирая ручей за ручьем, не образуете реки и моря. Смысл этой поговорки совершенно ясен: в любом деле нужно учиться начинать с мелочей и уметь накапливать результаты. Как правило, успешные люди не становятся богатыми за одну ночь, так же как и знаменитости не могут прославиться в одночасье, но их успех — это результат длительного накопления опыта. В то же время каллиграф, способный писать красиво, не обязательно опирается на навыки, полученные от учителя; в большей степени это результат его постоянного стремления тщательно выписывать каждый иероглиф. То же самое можно сказать и об ученых, добившихся успеха в своей области: они начинали с мелочей, постепенно накапливая знания, не сдавались и в итоге достигли успеха.

Тонг Дичжоу — известный китайский биолог и ученый с мировым именем. Он занимался исследованиями в области экспериментальной эмбриологии почти полвека и является одним из главных основоположников этой дисциплины в Китае.

Из-за бедности семьи Тонг Дичжоу в детстве мог учиться только у отца, а в школу поступил только в 17 лет. Поскольку в семье было много сельскохозяйственных работ, Тонг Дичжоу хотел бросить учебу. Отец терпеливо объяснил ему: «Помнишь ли ты историю о том, как капля воды пробивает камень? Даже крошечная капля, стекающая с карниза, если она будет падать на протяжении многих лет, сможет пробить твёрдый камень. Разве упорство человека уступает капле с карниза? Знания тоже нужно накапливать по капельке, и только настойчивость приведёт к успеху». Чтобы ещё больше воодушевить Тонг Дичжоу, отец написал для него четыре больших иероглифа «Капля пробивает камень» и с полной надеждой сказал: «Возьми это за девиз и никогда не забывай».

С тех пор он стал постоянным спутником уличных фонарей: с первыми лучами рассвета он читал иностранные языки при свете фонарей; ночью, после отключения уличного освещения, он занимался самоподготовкой и повторял пройденный материал при свете фонарей. Трудолюбие не обходило его без награды: его средний балл достиг более 70, а по геометрии он получил даже 100 баллов. Этот случай помог ему понять одну истину: то, что удаётся другим, можно достичь и самому, приложив усилия; в мире нет гениев, гениальность — это плод труда.

После окончания университета он уехал учиться в Бельгию. Во время обучения за границей Тонг Дичжоу усердно занимался, был прилежен и любознателен, за что получил высокую оценку преподавателей. Получив докторскую степень, он вернулся в свою родину, которая в то время переживала тяжелые бедствия, и в чрезвычайно сложных условиях занимался научными исследованиями.

Не имея электрического освещения, они в полумрачном дворе при естественном свете под микроскопом занимались разрезанием и отделением яйцеклеток; не имея стеклянной посуды для культивирования эмбрионов, они использовали вместо неё грубые фарфоровые

кубки, а в качестве микроскопического анатомического инструмента — лишь одну очень тонкую стеклянную нить, натянутую собственными руками; материалы для экспериментов — икринки лягушек — они сами собирали в поле. Именно в этой примитивной «лаборатории» Тонг Дичжоу и его коллеги подготовили ряд научных работ, посвящённых способности к развитию икры золотой рыбки и анализу механизмов движения ресничек эмбрионов лягушки.

В поздние годы он в сотрудничестве с профессором Нью Манцзяном из Темплского университета в США начал исследовать взаимосвязь между ядром и цитоплазмой клетки. Они извлекли из цитоплазмы яйцеклетки голавля некую нуклеиновую кислоту и ввели её в оплодотворённые яйца золотой рыбки, в результате чего получили потомство, обладающее как признаками золотой рыбки, так и признаками голавля; у таких золотых рыбок хвостовой плавник из двойного превратился в одинарный. Это творческое достижение соответствовало передовому мировому уровню.

«Развлечения» — это словно едкое вещество, которое лишает целеустремленных людей энтузиазма, делает умных глупыми, а многообещающих — бездеятельными. Быть разъеденным «развлечениями» — это печально. В древнем Китае жил сын крестьянина по имени Фан Чжунъюн, который в пятилетнем возрасте уже умел «сочинять стихи, указывая на предметы» и был прозван людьми «вундеркиндом». Люди массово приглашали отца и сына в гости, угощали их и дарили деньги. В результате этого «вундеркинда» возили повсюду, где он пил, ел и развлекался. Так прошло шесть-семь лет, и «вундеркинд» больше не смог сочинять стихи — он превратился в посредственность.

Мы живём в эпоху стремительного развития и быстрых перемен, когда возможности ускользают в мгновение ока. Поэтому мы должны избавиться от лени, ведь усердие рождает множество талантов. В те времена жил человек по имени Чэнь Яоцзы, который особенно преуспевал в стрельбе из лука; в то время ему не было равных, и он часто этим гордился. Однажды, когда он тренировался в стрельбе в собственном саду, его заметил старик-продавец масла, который лишь слегка улыбнулся. Увидев это, Чэнь Яоцзы спросил: «Разве мое мастерство не превосходно?» Старик лишь ответил: «Ничего особенного, просто практика рождает мастерство», — после чего продемонстрировал, как он разливает масло. Старик взял медную монету, положил её на тыкву и начал наливать масло в тыкву ложкой; к удивлению всех, масло облило монету. Старик лишь сказал: «Трудолюбие рождает мастерство».

Цзэн Гофан на протяжении всей своей жизни особо подчеркивал: «Все сто пороков истекают из лени. Леность ведет к расслабленности, расслабленность — к нестрогости в управлении людьми и неэффективности в достижении целей. Задержка в одном деле ведет к халатности во всех остальных». Во-первых, необходимо действовать по плану: если одно дело затягивается, оно вступает в конфликт с другим. Во-вторых, необходимо ежедневно подводить итоги прошедшего дня. Цзэн Гофан считал, что самый простой способ бороться с леностью — это заставлять себя вставать рано утром; это просто и эффективно. Цзэн Цзуофань всю жизнь вставал рано, и каждый день на завтрак обязательно приглашал всех своих помощников и учеников; если кого-то не хватало, завтрак не начинался. Ли Хунчжан, его ученик и помощник в то время, ложился спать поздно и не мог встать утром. Однажды Ли просто притворился больным и не встал, но Цзэн Цзуофань не начал завтрак, и все сидели в ожидании. Ли был в ужасе, поспешил к месту завтрака, но на его лице не было и следа болезни, и он сильно постыдился.

4. Исполнение своих обязанностей — это и есть верность

Дядя Ван всю жизнь проработал плотником и благодаря своему добросовестному и ответственному отношению к работе завоевал глубокое доверие своего хозяина. Когда он состарился и силы его ослабли, дядя Ван сказал хозяину, что хочет уйти на пенсию и вернуться домой, чтобы насладиться семейным счастьем вместе с женой и детьми. Хозяин очень не хотел расставаться с дядей Ваном и неоднократно пытался его удержать, но тот остался непреклонен. Хозяину пришлось согласиться на просьбу дяди Ван об уходе, но он попросил его помочь

ему построить ещё один дом, и дядя Ван не смог отказаться. Однако дядя Ван уже сгорал от нетерпения вернуться домой, его мысли были далеко от работы, он не так тщательно подбирал материалы, как раньше, и качество его работы было далеко не таким, как в прежние времена. Как только дом был построен, дядя Ван поспешно подал заявление об уходе. В этот момент хозяин поступил совершенно неожиданно — он вручил дяде Вану ключи. «Это твой дом, — сказал хозяин, — я дарю его тебе». Старый плотник остолбенел; его лицо выражало раскаяние и стыд. За всю свою жизнь он построил столько роскошных домов, а в конце концов построил для себя такой некачественный дом.

Один и тот же человек может построить как роскошный особняк, так и некачественный дом — не потому, что его мастерство ухудшилось, а потому, что он не отнёсся к работе с должной ответственностью. Ответственность — это верность и соблюдение возложенной на себя миссии, ответственность — это отличное выполнение своей работы, ответственность — это самоотверженная стойкость, ответственность — это возвышение человеческой природы. Если человек хочет всегда демонстрировать выдающиеся результаты, он должен посеять в своём сердце семя ответственности, выполнять свою работу с полной самоотдачей и сделать ответственность силой, которая подстегивает, вдохновляет и контролирует его.

Итак, как же работать, выполняя свои обязанности в полной мере?

Во-первых, отношение решает всё. Как гласит знаменитая фраза бывшего главного тренера национальной сборной Китая по футболу Милу: «Отношение решает всё». Независимо от того, какой работой вы занимаетесь, в первую очередь необходимо иметь правильное отношение, повышать уровень своего понимания и поднимать каждую выполняемую нами задачу на новый уровень. Это не только наша работа, проблемы, с которыми мы сталкиваемся и которые должны решать каждый день, но и ступени на нашем пути вперёд, необходимый процесс для достижения наших жизненных целей. Во-вторых, необходимо иметь высокое чувство ответственности: как в работе, так и в жизни чувство ответственности — это минимальное требование к человеку. Если человек не обладает этим качеством, его жизнь будет бессмысленной и, по крайней мере, обречена на бездеятельность. Когда человек поддается лени, прокрастинации и привычке «жить сегодняшним днём», он ведёт жизнь по принципу «сегодня монах — завтра колокольник». Конечно, жизнь справедлива: без вложений невозможно почувствовать вкус плодов, а без борьбы — радость успеха. Поэтому, где бы вы ни работали, не считайте себя просто сотрудником — относитесь к компании так, как будто она ваша собственная, и работайте с менталитетом руководителя.

2. Чётко определите должностные обязанности и укрепляйте профессиональные навыки. Исполнение своих обязанностей проявляется в работе: во-первых, необходимо чётко понимать свои обязанности — это не просто поверхностное знание или поверхностное понимание, а не только знание того, что нужно делать, но и понимание того, как сделать это лучше. Во-вторых, нужно быть последовательным: нельзя выполнять поручения руководства только тогда, когда хочется, а когда не хочется — отмазываться под надуманными предлогами. В-третьих, необходимо уделять больше внимания обучению, обновлять знания и выработать полезную привычку учиться на протяжении всей жизни.

III. Быть практичным и уделять внимание деталям. «Все великие дела начинаются с мелочей». Человек или предприятие, какими бы громкими ни были их лозунги, в конечном итоге должны приступать к делу и начинать с мелочей. Только действуя, можно добиться результата, и только действуя, можно улучшить реальность. В работе нет мелочей: серьёзное отношение к каждому делу — это уже большое дело. Верно выполнять свои обязанности и оставаться на своем посту — значит внести наилучший вклад. Пусть каждый займет своё место, будет усердно выполнять свои обязанности и достойно исполнять свою роль — тогда мы непременно сможем успешно выполнить нашу общую задачу.

Стараться — значит не только вкладывать душу, но и прилагать усилия: душа — это мысли, а усилия — это действия. Если только думать, но не действовать, или действовать, но безрезультатно, просто слепо следуя течению, то это подобно маленькому цветку под карнизом: в процессе своего роста и увядания он обладает собственной красотой, но лишен той гармонии и полноты, которыми обладает высокое дерево, дарящее людям радость прохлады. Точно так же, помимо искренности и усердия, необходимо выполнять свои обязанности: делать всё, что в наших силах, без каких-либо жалоб, выполняя обязанности перед собой, перед другими и перед делом, не ища никаких оправданий.

Путь от «вкладывать душу и силы» к «выполнять свои обязанности» подобен нагреванию стакана воды до 99 градусов: это ещё не кипяток, и его ценность ограничена. Но если подкинуть ещё немного огня и повысить температуру на 1 градус сверх 99, то образуется огромное количество водяного пара, способного привести в движение машину, что даст огромную движущую силу и экономическую ценность. Точно так же в профессиональной деятельности даже выполнение работы на 99 % не считается успехом. Часто из-за «небольшого недостатка» вся работа оказывается не до конца выполненной. Только приложив все усилия и проявив ответственность, доведя работу до совершенства, можно создать безупречный результат.

На рабочем месте приложение всех усилий и выполнение своих обязанностей — это стремление к совершенству, это бесконечное стремление к идеалу, это желание выполнить работу на высшем уровне. Такие сотрудники никогда не будут довольны результатами своей работы. Для них нет «лучшего» — есть только «лучше». Когда они работают с полной самоотдачей и ответственностью, они, несомненно, выражают такую убежденность: «Я еще не достаточно хорошо справляюсь, все можно сделать лучше!» Сердце безгранично, силы неисчерпаемы, ответственность не знает пределов — только работая с полной самоотдачей и ответственностью, можно сделать свой путь в будущем все шире и шире!

5. Честность — это ваше второе «удостоверение личности»

«Три чаши — и обещание дано, пять гор — и они кажутся легкими». Это строки из стихотворения Ли Бая «Песнь о рыцаре», в которых говорится, что вес обещания тяжелее гор, что подчеркивает важность честности и добросовестности. Китай — древняя цивилизация с пяти тысячелетней историей, и честность и добросовестность всегда были добродетелями, которыми гордились китайцы: «Человек без честности не может устоять». Честность и добросовестность — это прекрасная традиция китайского народа. В Китае цивилизация, почитающая «честность и верность», имеет долгую историю. Еще несколько тысяч лет назад Конфуций сказал: «Человек без верности не может быть достойным», что в расширенном смысле означает: «Если есть верность, то знаешь, что это возможно». На протяжении тысячелетий люди ценили и почитали честность и верность. Дух честности и верности отличается простотой и искренностью.

Тай Ши Ци — знаменитый полководец государства У периода «Трёх царств». Однажды он потерпел поражение в сражении при Шэньтин (северо-запад современного Цзиньтяня в провинции Цзянсу) и был взят в плен старшим братом Сунь Цюаня — Сунь Цэ. Сунь Цэ уже слышал о славе Тай Ши Ци, поэтому немедленно развязал его, оказал ему почётный приём и даже спросил у него о стратегии дальнейшего наступления. Тай Ши Ци, видя, как к нему относится Сунь Цэ, почувствовал некоторое смущение и только повторял: «Я — полководец разгромленной армии и не достоин обсуждать с вами важные дела». На что Сунь Цэ ответил: «В древности Хань Синь советовался с Лин Цзочэ, господином Гуанву; теперь же я обращаюсь за советом к вам, генерал, так зачем же вам отказываться?» Тай Ши Ци, видя, как искренне просит Сунь Цэ, сказал: «Войско Лю Яо только что потерпело поражение, солдаты разочарованы; если они рассеются, их будет очень трудно снова собрать воедино. Учитывая эту ситуацию, я хотел бы попросить вас принять меры милосердия и щедрости, чтобы успокоить их, но боюсь, что это не соответствует вашим намерениям». Услышав слова Тайши Ци, Сунь Цэ,

преклонив колени в знак почтения, ответил: «Это именно то, чего я искренне желаю. Надеюсь, что завтра в полдень вы снова вернётесь сюда».

Все полководцы были полны сомнений и полагали, что, отпустив Тай Ши Ци, он завтра уже не вернётся. Сунь Цэ, однако, был другого мнения. Он сказал: «Тай Ши Ци, известный ученый из Цинчжоу, руководствуется в жизни прежде всего честностью и принципами морали; он ни за что не обманет меня». На следующий день Сунь Цэ приказал устроить пышный банкет для всех полководцев, на котором были поданы вино и угощения. В полдень Тайши Ци действительно прибыл. Сунь Цэ был очень рад и впоследствии часто советовался с ним по военным вопросам.

Честность и верность обещаниям — основа поведения в жизни; они не только помогают завоевать друзей и добиться успеха в делах, но порой даже позволяют выйти из опасной ситуации и превратить угрозу в безопасность. История о том, как «Тай Ши Ци вернулся, как и обещал», показывает, что Сунь Цэ, захватив Тай Ши Ци, не только не убил его, но и обращался с ним с уважением, отпустив его, именно потому, что знал: он был уважаемым человеком, для которого честность и мораль были главными принципами жизни. В определенном смысле можно сказать, что честность спасла Тай Ши Ци жизнь.

Что является самым важным в жизни? С детства родители часто рассказывали нам сказку «Волк пришёл», учив нас быть честными, добросовестными и не лгать. Однако сегодня мы постепенно забываем о честности и добросовестности, которые являются самыми основными требованиями к человеку. Если мы утратим их, в обществе воцарится хаос. Конфуций говорил, что человек без честности не стоит внимания. Древние люди почитали честность и добросовестность, но почему же мы не можем следовать их примеру?

Много лет назад одна молодая девушка сразу после окончания школы уехала во Францию, где начала жизнь студентки-иностранки, совмещающей учебу с работой. Постепенно она обнаружила, что в системе общественного транспорта билетные кассы работают по принципу самообслуживания: то есть, куда бы вы ни направлялись, вы самостоятельно покупаете билет в соответствии с пунктом назначения. Остановки почти все открытые, без контрольных турникетов и контролеров. Даже выборочные проверки проводятся крайне редко. Она обнаружила эту лазейку в системе управления — или, по крайней мере, то, что с её точки зрения казалось лазейкой. Она точно рассчитала вероятность: шанс быть пойманной за безбилетный проезд составлял всего около трёх десятитысячных. Она гордилась своим открытием и с тех пор часто ездила без билета. Она даже нашла оправдание для себя: «Я же бедная студентка, нужно экономить, где можно».

Прошло четыре года. Престижный диплом известного университета и отличные академические результаты наполнили её уверенностью, и она начала часто появляться в офисах некоторых парижских транснациональных компаний, полная амбиций и решимости продвигать себя. Но все эти компании сначала встречали её с большим энтузиазмом, а через несколько дней вежливо отказывали. Один за другим неудачи приводили её в ярость. Она считала, что эти компании, несомненно, склонны к расовой дискриминации и отталкивают иностранцев.

В последний раз она ворвалась в кабинет менеджера отдела кадров одной из компаний и потребовала от него привести вескую причину, по которой её не приняли на работу. Однако исход оказался для неё совершенно неожиданным. Приведённый ниже диалог весьма поучителен.

«Мадам, мы не дискриминируем вас, напротив, мы вас очень ценим. Когда вы пришли на собеседование, мы проявили большой интерес к вашему образованию и академической подготовке. Честно говоря, с точки зрения профессиональных навыков вы именно тот человек, которого мы ищем».

«Тогда почему вы не принимаете на работу лучших специалистов?»

«Потому что мы проверили вашу кредитную историю и обнаружили, что вы трижды были оштрафованы за безбилетный проезд в общественном транспорте».

«Я этого не отрицаю. Но разве из-за такой мелочи вы отказываетесь от таланта, который неоднократно публиковал статьи в научных журналах?»

«Мелочь? Мы не считаем это мелочью. Мы обратили внимание, что первый случай безбилетного проезда произошёл в первую неделю после вашего приезда в нашу страну. Контролёры поверили вашему объяснению, поскольку вы сказали, что ещё не знакомы с системой самообслуживания при покупке билетов, и просто взыскали с вас стоимость проезда. Но после этого вы ещё дважды ездили без билета».

«Просто в тот момент у меня не оказалось мелочи в кармане».

«Нет, нет, мадам. Я не согласен с вашим объяснением — вы ставите под сомнение мой интеллект. Я уверен, что до того, как вас поймали, вы, возможно, уже сотни раз ездили без билета».

«Но это же не смертный грех? Зачем так серьезно? Разве нельзя просто исправиться в будущем?»

«Нет, нет, мадам. Этот случай доказывает две вещи:

во-первых, вы не уважаете правила. Вы умеете находить лазейки в правилах и злонамеренно ими пользоваться.

Во-вторых, вам нельзя доверять. А большая часть работы в нашей компании основана на доверии, ведь если вы будете отвечать за развитие рынка в каком-либо регионе, компания предоставит вам широкие полномочия. В целях экономии мы не можем создавать сложные системы контроля, как это делается в нашей системе общественного транспорта. Поэтому мы не можем вас нанять, и можно с уверенностью сказать, что ни в этой стране, ни во всём ЕС вы вряд ли найдёте компанию, которая вас примет на работу».

Только в этот момент она как будто пробудилась от сна и почувствовала невыносимое раскаяние.

Однако настоящим прозрением для неё стала последняя фраза собеседника: «Мораль часто способна восполнить недостаток мудрости, но мудрость никогда не сможет заполнить пробел в морали». Общество, лишённое честности и добросовестности, seriously сдерживает дальнейшее развитие нашего общества, а затраты на поддержание честности и добросовестности становятся все выше. Честность и добросовестность — это путь человека, основа поведения в жизни, фундамент взаимного доверия между людьми, а также наши собственные ограничения и требования к себе, и надежды и требования окружающих. «Человек без честности и добросовестности не может устоять» — только соблюдая честность и добросовестность, можно стать человеком, заслуживающим уважения.

Жили-были однажды старушка, которая была нищей, но, наскребнув деньги тут и там, открыла магазин оптовой торговли запчастями и спустя много лет стала невероятно богатой. Как ей это удалось? Потому что она твердо верила в честность «одной мао», то есть зарабатывала всего одну мао на каждой коробке запчастей. Однажды покупатель ошибся в расчетах, и старушка специально вернула ему всю сумму. Честность имеет огромное значение в жизни — именно она определяет, как вы сможете утвердиться в обществе.

6. Человек без принципов будет плыть по течению

Бенджамин Рудиард однажды сказал: «Не обязательно становиться богатым или великим, и не обязательно быть умным; но каждый человек должен быть честным». Помимо честности, необходимо руководствоваться правильными принципами, не отклоняться от правильного пути и неустанно стремиться к истине, праведности и верности. Человек без принципов подобен кораблю, потерявшему руль или направление в открытом море и плывущему по ветру; он становится человеком, у которого нет закона, нет правил, нет порядка и нет власти. Юм гово-

рил: «Моральные принципы носят общественный и целостный характер. В определенной степени они являются частью человечества, противостоящего злу, беспорядку и своим врагам».

У каждого человека есть свои принципы и стандарты поведения, которые меняются в зависимости от объективных и субъективных обстоятельств. Поскольку человек обладает не только природной индивидуальностью, но в большей степени социальными качествами, нам приходится постоянно общаться и взаимодействовать с людьми самых разных типов. Чтобы не причинять вреда другим и не приносить себе излишних обид, необходимо твердо придерживаться своих моральных принципов.

Принципы поведения должны быть многогранными. Например, в отношении учебы, жизни, работы и т. д. у каждого есть свои принципы, то есть своя нижняя граница поведения: есть то, что следует делать, и то, чего делать не следует; человек понимает, в чём нужно стараться добиться успеха, что можно делать, а что категорически нельзя.

Однажды я прогуливался по улице. Заметил, что группа людей толпится и оживлённо обсуждает что-то. Подойдя поближе, я увидел, что посреди них стоит старик, продающий клубнику, и он плачет. Из разговоров окружающих я узнал: этого старика только что обманули — один студент купил у него два цзиня клубники за поддельную стоюаньскую купюру. Старик не только лишился клубники, но и потерял деньги. В этот момент ещё одна студентка достала десять юаней, протянула их старику и сказала: «Простите, мы, студенты, опозорились, но не все студенты такие». Сказав это, она взяла всего одну ярко-красную клубнику, положила её в рот и ушла. Затем многие другие люди начали по очереди доставать по пять, десять, двадцать и даже пятьдесят юаней. Но все они брали лишь по одной ягоде. Вскоре перед стариком возвысилась целая «гора денег».

Мне всегда казалось, что если у человека есть хоть капля совести и доброты, он не станет причинять вреда другим. В современном обществе нравственные взгляды, качества характера, личностные ориентации и модели поведения людей претерпели значительные изменения. Возможно, то, что делает каждый, кажется ему правильным и приносит радость, и другим не следует это осуждать. Что такое добро и зло, каков их вкус — это может понять только сам человек. Независимо от того, как развивается общество и как меняются представления людей, я считаю, что нужно твердо придерживаться моральных принципов и оставаться честным и добрым человеком. Ведь истина, добро и красота всегда вызывают у людей стремление и восторг, а ложь, зло и уродство всегда вызывают отвращение и презрение!

Человек не может обходиться без принципов. Без принципов не существует меры, по которой можно было бы судить о том, что правильно, а что нет. Если человек сам не знает, что следует делать, а чего не следует, то он легко может сбиться с пути, ведь человек обладает социальной сущностью и во всех ситуациях и во всех делах подчиняется общепризнанным нормам права и морали; он не может существовать в отрыве от общества.

Люди не являются святыми или идеальными, как же им не иметь недостатков, как же им не иметь сожалений? С древних времён и до наших дней никому ещё не удавалось быть всесторонним, всемогущим и обладать всем. На бескрайнем жизненном пути мы должны постоянно задавать себе вопросы, напоминать себе, зажигать в сердце огонь, закаляя себя. Что же нам нужно сделать в первую очередь?

1. Искренность. Когда всё больше высотных зданий и стальных ограждений разделяют людей, когда слава и богатство всё больше захватывают душу и тело человека, когда мы постоянно обнаруживаем несоответствие между мечтами и реальностью, мы не можем не воскликнуть: этому миру всё больше нужна искренность. В отношениях между людьми, сможем ли мы стать друзьями, всё зависит от нашей искренности. Неискренние поступки причиняют вред другим и приносят немалый ущерб самим себе. Искренность может тронуть сердца других, как зимнее солнце, как свет в ночи. Опираясь на искренность, наша жизнь станет подобна зимнему солнцу и чистому небу.

2. Правила. Правила всегда ограничивают наши действия: в обществе действуют свои правила, в семье — свои, в школе — свои, в армии — свои, и даже у каждого человека есть свои собственные правила. Различия в жизненных привычках приводят к различиям во многих правилах. Общаться с другими — это не требовать от них соблюдения своих правил, а самому соблюдать их правила.

III. Уважение к другим. Соблюдать чужие правила, терпимо относиться к чужим привычкам, сдерживать свои собственные — общаться и заводить друзей в непринуждённой обстановке — это очень приятное занятие. Зачастую люди чувствуют себя слишком хорошо, из-за чего часто теряют себя и теряют друзей.

Конфуций говорил: «Среди троих людей всегда найдётся тот, кто может быть моим учителем». В этих словах явно прослеживается скромное и почтительное отношение. На самом деле это слово можно разделить на два: скромность и почтительность. Скромность — это уважение ко всему сущему, независимо от того, возвышенно оно или скромно. Скромность — это осознание того, что будь то речь, поведение, мысли или повседневная жизнь, человек подобен раскрытой книге: все в нём ясно и открыто. А если перед ним стоит сила, перед которой он должен склонить голову, то это, несомненно, сила невидимого мира. Скромность — это следование этой невидимой силе, следование каждому происходящему, и это является важнейшим и незаменимым элементом взаимоотношений между людьми.

7. Гордыня — главная причина неудач человека

Когда Конфуций со своими учениками посетил храм в честь руанского князя, он увидел сосуд для воды, который стоял в храме в наклонном положении. В те времена такой наклонный сосуд называли «и-ци».

Конфуций спросил хранителя храма: «Скажите, пожалуйста, что это за сосуд?» Хранитель ответил ему: «Это «и-ци», сосуд, который ставится справа от сиденья и служит для самонапоминания, подобно девизу, сопровождающему человека». Конфуций сказал: «Я слышал, что этот сосуд для воды, стоящий рядом с сидящим, опрокидывается, когда в нём нет воды или её мало; он стоит ровно, когда воды в нём ровно столько, сколько нужно — ни много, ни мало; а если налить слишком много воды или наполнить его до краёв, он тоже опрокидывается». Сказав это, Конфуций повернулся к своим ученикам и сказал: «Попробуйте налить в него воду!» Услышав это, ученики принесли воду и один за другим медленно наливали её в этот сосуд. Действительно, когда воды было в меру, сосуд стоял ровно. Вскоре, когда сосуд наполнился до краёв, он опрокинулся, и вода вылилась наружу. Ещё через некоторое время, когда вода в сосуде полностью вытекла, он наклонился и снова стоял так же криво, как и раньше.

Гордыня и самодовольство — важные проявления поверхностности; гордыня и самодовольство недопустимы, так как ведут к слепой уверенности в себе и даже к отсутствию стремления к самосовершенствованию. Все гордые и самодовольные люди рано или поздно терпят неудачу, поэтому мы должны быть скромными и осторожными, избегая гордыни и поспешности.

Гордый человек упрям и самонадеян, считает себя правым во всём. Он чрезмерно уверен в себе, совершенно не прислушивается к чужим мнениям, считает себя выше других, словно журавль среди куриц. Говорит он высоким тоном; где бы и когда бы то ни было, он позволяет себе только хвастливые речи, не давая другим высказать своё мнение — как говорится, «одна птица в лесу заглушает сто». Они считают свои слова истиной в последней инстанции, не прислушиваются к советам и мнениям других, а тем более не принимают во внимание инакомыслие. В делах они упрямы и непреклонны, считают себя зрелыми, рассудительными и опытными, но на самом деле им не хватает внимательного наблюдения; они полагаются на впечатления и домыслы, поэтому в их делах очень легко возникают пробелы. Подумайте сами: как далеко может уплыть пробоистая лодка, какой бы большой она ни была?

Гордый человек переоценивает себя и недооценивает других. Как правило, гордые люди в той или иной степени обладают какими-то особыми способностями и считают, что у них есть преимущества, ставящие их выше других; поэтому они возвышаются над всеми и самодовольно наслаждаются величественным видом, с высоты которого «все горы кажутся маленькими». Однако самое страшное в жизни — это находиться на вершине опасной горы и смотреть на мир свысока. Гордыня лишает человека бдительности: он переоценивает себя и недооценивает других, что позволяет противнику воспользоваться его высокомерием и заставить врасплох.

Гордый человек смотрит только назад, а не вперед. У гордых людей, возможно, есть достойное похвалы или даже блестящее прошлое, и эти «исторические заслуги», окутанные ореолом славы, становятся для них поводом для постоянного хвастовства и предметом гордости. Однако история развивается, общество прогрессирует, а в наше время экономика и общество развиваются с головокружительной скоростью. В процессе развития эпохи возникает множество новых противоречий и проблем, появляется много неожиданных явлений. Если «блестящее прошлое» и может служить источником опыта и ориентиром для решения новых противоречий и проблем, то вряд ли его можно использовать в качестве руководства ко всему будущему — вряд ли оно будет действовать во всех случаях и охватывать все аспекты. Тем более что гордые люди всегда заикливаются на «великолепном прошлом», смотрят только назад, а не вперед, игнорируя «новые противоречия и проблемы», стоящие перед ними. Столкнувшись с чем-либо, они прибегают к старым опытам и методам, не проводя необходимого анализа и не готовясь к тому, с чем раньше не сталкивались. Результатом этого может быть либо двойной труд с половинным результатом и хождение по кругу, либо же полное фиаско с кровавыми последствиями.

Гордые люди сами сооружают себе клетку. Шекспир говорил, что гордый человек в конечном итоге всегда гибнет от своей гордости. Гордость и высокомерие — это клетка, а гордый человек сам сооружает себе эту клетку, заперя себя в ней и оказываясь бессильным вырваться. Всеми известный «Повелитель Западного Чу» Сян Юй в начале конфликта между Чу и Хань обладал, можно сказать, огромной мощью: он сам был опытным полководцем, а его войска превосходили силы Лю Бана в четыре-пять раз. Однако из-за того, что Сян Юй обладал героическим духом, выраженным в стихотворении «Сила, способная сдвинуть горы, и дух, превосходящий весь мир», а также благодаря своему военному опыту, когда он побеждал превосходящие силы противника и не знал поражений, у него сформировался высокомерный характер: он считал себя выше всего и всех, как будто в этом мире, кроме него, не осталось никого, кто мог бы навести порядок. Чрезмерная уверенность в себе, нежелание прислушиваться к мнениям других, гордыня и самонадеянность, упрямство и самоволие привели к тому, что он перестал замечать таланты и упускал людей, в результате чего полностью утратил поддержку народа. Это привело Сян Юй к тупику, и он в мгновение ока отдал в чужие руки три тысячи ли земель.

Человек гордится, потому что испытывает чувство достижения; а достигнув чего-то, он невольно гордится. Достижения — это, конечно, хорошо, но чрезмерная гордость вызывает презрение у окружающих и доставляет беспокойство самому себе. Даже если вы гордитесь, не стоит переусердствовать: чрезмерная гордость только отпугнет близких, заставит забыть о пути вперед и о борьбе за следующую цель, заставит думать, что гордость за эти успехи — нечто неизбежное и само собой разумеющееся. Однако некоторые люди упускают из виду психологический аспект: чем больше человек гордится даже небольшим достижением, тем тяжелее ему переносить неудачу — и эти ощущения легко представить. Кто-то может подумать: «Я вложил столько пота и усилий в борьбу, и теперь, когда я добился успеха, это действительно повод для гордости». Но если вы будете так думать, это приведет вас к пропасти неудачи!

8. Уважать других — значит уважать себя

Уважение к другим — это проявление человеческой культуры и внутреннего содержания, а также качество, которым должен обладать каждый человек. Оно отражает нравственную зрелость человека. В то же время оно отражает его культурный багаж. Уважение — это добродетель; каждый в душе жаждет уважения со стороны других, но завоевать уважение можно только сначала проявив уважение к другим. Как гласит пословица: «Тот, кто дарит цветы, окружен цветами, а тот, кто сажает колючки, окружен терниями».

Уважение — это добродетель. Уважение — это забота о человеческом достоинстве: нужно не только относиться к себе и к другим с добротой, проявляя признание, поддержку и надежду, но и следить за тем, чтобы не совершать поступков, ущемляющих личность. Только так мы сможем вместе наслаждаться радостью самоуважения. «Если человек хуже тебя, уважай его; если ты хуже человека, уважай себя». Независимо от того, в каком положении ты находишься, уважать себя так же важно, как уважать других. Только тот, кто умеет уважать себя, может заслужить искреннее уважение окружающих.

Уважение — это отправная точка межличностных отношений. Взаимоотношения между людьми должны строиться на основе искренности и уважения. Только уважая других, человек может уважать себя и заслужить уважение окружающих.

Философ Уильям Джеймс сказал: «Самая глубокая движущая сила, скрытая в глубине человеческой души, — это желание быть признанным и уважаемым». Стремление быть любимым, уважаемым и почитаемым — это врождённая черта человеческой натуры. Однако, чтобы что-то получить, нужно сначала что-то отдать. Если мы хотим что-то получить, мы должны сначала что-то дать. Если мы хотим заслужить уважение окружающих, это требует, чтобы каждый из нас сначала научился уважать других — только так мы сможем заслужить их уважение.

Известный французский генерал Дилон однажды рассказал следующую историю:

Во время одной из ожесточённых битв Первой мировой войны он возглавил 80-й пехотный полк в атаке на замок, но столкнулся с упорным сопротивлением противника, и полк оказался прижатым к земле, не имея возможности продвигаться вперёд. В отчаянии Дилон громко обратился к своим подчинённым: «Тот, кто найдёт способ взорвать замок, получит 1000 франков».

Дилон полагал, что солдаты обязательно пойдут в атаку один за другим, но ни один из них не осмелился броситься на замок. Генерал Дилон пришёл в ярость и громко обрушился на своих подчинённых, обвинив их в трусости и в том, что они порочат военную славу Франции.

Услышав это, один старший сержант громко обратился к Дилону: «Господин генерал, если бы вы не объявили награду, все солдаты бы бросились в атаку».

Услышав это, Дилон отдал другой приказ: «Все солдаты, во имя Франции — вперед!»

В результате весь пехотный полк вырвался из укрытий, и в итоге из 1194 солдат полка выжили лишь 90.

Для военного, если его заставляют сражаться ради денег, это равносильно великому позору. С их точки зрения, уважение к их достоинству важнее самой жизни. Сила уважения сыграла решающую роль в этот критический момент.

В реальной жизни мы должны научиться уважать каждого человека: каким бы скромным ни было его положение или работа, какими бы убогими ни были его одежда или внешность, мы должны уважать его — это то добродетельное качество, которым мы должны обладать. Нужно понимать, что в уважении нет различия между высоким и низким, благородным и простолюдинским, и уважать других — значит уважать самого себя.

Отношения, лишённые уважения, не могут длиться долго. Только взаимное уважение позволяет признавать друг друга, понимать чувства собеседника и добиваться его доброжелательного отношения.

Луо Хун однажды дорого заплатил за неуважительное отношение к другим. Луо Хун был владельцем небольшой швейной фабрики, продукция которой в основном поставлялась

за границу через одну из внешнеторговых компаний. Фабрика Луо Хун давно сотрудничала с этой компанией, поддерживая с ней отличные деловые отношения. Полный менеджер этой компании пользовался у Луо Хун таким же почетом, как бог богатства.

Во время одних переговоров Ло Хун изо всех сил пыталась убедить представителей компании расширить объем торговли, но полный менеджер никак не соглашался. Ло Хун изложил все свои аргументы, но так и не добился результата. В этот момент Ло Хун, охваченный гневом и стыдом, как только полный менеджер ушел, сказал своим подчиненным: «Посмотрите на этого толстяка — стоит он у входа в компанию, и комарам приходится лететь боком, чтобы пройти мимо». Как раз в этот момент полный менеджер вернулся за мобильным телефоном и услышал насмешку Ло Хун.

Толстый менеджер бросил взгляд на Ло Хун, взял свои вещи и ушёл, оставив Ло Хун в крайне неловком положении. Впоследствии он неоднократно пытался извиниться и заглаживать вину, но толстый менеджер так и не дал на это никакого ответа. В результате сотрудничество между их двумя компаниями постепенно сокращалось, пока они не разошлись по разным путям. Из-за этого Ло Хун понёс значительные убытки.

Иногда мы все хотим заслужить уважение других, но при этом часто забываем уважать самих других. «Не делай другому того, чего не хочешь, чтобы делали тебе» — это основной принцип уважения к другим. Психологические исследования показывают, что у всех людей есть стремление к дружбе и уважению, и желание заводить друзей и быть уважаемым очень сильно. Люди стремятся к самостоятельности, хотят стать полноправными членами семьи и общества, общаться с другими на равных. Если вы общаетесь с людьми на равных, собеседник почувствует, что к нему относятся с уважением, и проникнется к вам симпатией; напротив, если вы ведете себя так, будто вы выше других, смотрите на них свысока и ведете себя высокомерно, собеседник почувствует, что его самоуважение ущемлено, и откажется от общения с вами.

Уважение может возникнуть только на основе самоуважения и любви к себе. Если вы страдаете от низкой самооценки, не стоит винить себя. Если вы готовы стремиться к самосовершенствованию и познавать себя, эту ситуацию в конечном итоге можно изменить и даже улучшить.

Однажды известный американский бизнесмен, прогуливаясь по улице, встретил молодого человека в рваной одежде, истощенного до костей, который продавал подержанные книги с уличной лавки и грыз плесневелый хлеб на холодном ветру. У бизнесмена, пережившего те же лишения, внезапно пробудилось чувство сострадания, и он, не задумываясь, сунул молодому человеку в руку 8 долларов, а затем, не оглядываясь, ушел. Не успев далеко отойти, бизнесмен вдруг почувствовал, что поступил неправильно, поэтому поспешно вернулся, взял с прилавка две старые книги и извинился, объяснив, что забыл взять их, и надеясь, что молодой человек не обидится. В конце концов богатч торжественно сказал молодому человеку: «На самом деле вы, как и я, тоже бизнесмен».

Почему богатый купец снова взял с прилавка две старые книги? Потому что он понимал: этому молодому человеку гораздо важнее самоуважение, чем милостыня.

Два года спустя, когда богатый купец по приглашению посетил благотворительный сбор средств, на котором собралось множество коммерсантов, к нему подошёл молодой книготорговец в костюме и галстуке, крепко сжал ему руку и с нескрываемой благодарностью сказал: «Сэр, вы, возможно, давно меня забыли, но я никогда вас не забуду. Я всегда считал, что моя судьба — всю жизнь торговать на уличной лавке и просить милостыню, пока вы сами не сказали мне: «Я и вы — одинаковые торговцы». Именно это помогло мне обрести чувство собственного достоинства и уверенность в себе, благодаря чему я добился сегодняшних успехов...»

Богатый бизнесмен и подумать не мог, что одна обычная фраза, сказанная два года назад, смогла помочь человеку, страдавшему от низкой самооценки, обрести чувство собственного

достоинства, бедняку — вернуть уверенность в себе, а человеку, считавшему себя ни на что не годным, увидеть свои сильные стороны и ценность, и в конечном итоге добиться успеха благодаря неустанным усилиям.

Нетрудно представить, что даже если бы этот богатый бизнесмен тогда дал молодому человеку много денег, но не сказал бы тех слов уважения и поддержки, в жизни молодого человека не произошло бы столь кардинальных перемен. Удивительно, но уважение к другим может помочь разочарованным людям увидеть свет и даже изменить всю их жизнь. Уважая других, мы тем самым утверждаем и самих себя.

9. Будьте благодарным человеком

Два иероглифа «благодарность» в «Оксфордском словаре» определяются следующим образом: «радость от проявления признательности за полученную пользу и желание отплатить другим». «Благодарность — это, что мы получаем от всего в этом мире, включая каждую травинку и каждое дерево, которые оказывают нам милость. Мэн-цзы говорил: «Тот, кто любит людей, всегда будет любим ими; тот, кто уважает людей, всегда будет уважаем ими»; «Тот, кто помогает людям, всегда будет получать помощь от них»; «Тот, кто проявляет доброту к людям, способствует их благополучию и обладает щедрым сердцем».

В уединенной хижине в маленькой деревне жили мать и дочь. Мать, боясь воров, каждый вечер запирала дверь на три замка; дочь же устала от скучной и однообразной деревенской жизни, похожей на пейзажную картину, — она мечтала о городе и хотела увидеть тот роскошный мир, который представляла себе по рассказам, услышанным по радио. Однажды ранним утром, стремясь осуществить эту призрачную мечту, дочь, пока мать спала, тайком сбежала из дома.

Спустя десять лет уже повзрослевшая дочь, с разбитым сердцем и измученным телом, вернулась в родной город.

Когда она вернулась домой, была уже глубокая ночь; сквозь щель в двери просачивался слабый свет. Она осторожно постучала в дверь, но внезапно ее охватило зловещее предчувствие. Мать раньше никогда не забывала запираť дверь на замок. Дочь вздрогнула, открыв дверь. Хрупкое тело матери сжалось в комок на холодном полу, и вид её был весьма жалок.

«Мама... мама...» Услышав рыдания дочери, мать открыла глаза и, не произнеся ни слова, обняла её усталые плечи. Поплакав долго в материнских объятиях, дочь вдруг с любопытством спросила: «Мама, почему ты сегодня не заперла дверь? А что, если бы кто-то ворвался в дом?»

Мать ответила: «Не только сегодня. Я боялась, что ты ночью внезапно вернёшься и не сможешь войти в дом, поэтому за последние десять лет я ни разу не запирала дверь».

Мать десять лет, как один день, ждала возвращения дочери, а обстановка в комнате дочери осталась такой же, как и в году. В тот вечер мать и дочь вернулись к тому состоянию, в котором были десять лет назад, крепко заперли дверь и уснули.

Родительская любовь глубока, как море. Какой бы напряжённой ни была работа, не забывайте брать с собой жену и детей, чтобы навестить родителей.

Благодарность — это как источник в душе: она непрерывно орошает душу, не давая ей иссякнуть; она наполняет жизнь энергией, молодостью и солнечным светом, позволяя наслаждаться её красотой и счастьем; она исходит из нашей души, не требует поиска вовне, находится рядом, доступна без усилий и не требует никакой платы — всё дело лишь в том, чтобы изменить своё мышление.

На жизненном пути в любой момент могут произойти трогательные моменты, вызывающие чувство благодарности. Каждая мелочь заботы и помощи, полученная в жизни и на работе, заслуживает того, чтобы мы запомнили её в своём сердце. Благодарность — это не только желание отплатить за добро, ведь некоторые милости мы не в силах возместить, а некоторые благодеяния невозможно погасить равноценным воздаянием. Только искреннее сердце, спо-

собное тронуться, запечатлеть и навсегда сохранить в памяти эти моменты, может по-настоящему оправдать ожидания тех, кто оказал вам добро. Если всегда хранить в сердце благодарность, вы будете с ещё большей признательностью вспоминать каждого, кто оказал вам добро, не ожидая ничего взамен.

Давным-давно один бедный студент, чтобы оплатить обучение, ходил от дома к дому, продавая товары. Вечером он почувствовал сильный голод, а в кармане у него остались лишь мелочь. Однако, когда дверь открыла молодая и красивая девушка, он потерял смелость. Он не осмелился просить еды, а лишь попросил стакан воды. Девушка заметила, как он голоден, и принесла ему большой стакан свежего молока.

Он не спеша выпил его и спросил: «Сколько я должен заплатить?»

На что она ответила: «Ты не должен мне ни копейки. Мама учила нас, что за добрые дела не следует просить вознаграждения».

Тогда он сказал: «Тогда я могу только искренне поблагодарить тебя».

Уходя, он не только почувствовал, что его тело значительно окрепло, но и наполнился уверенностью в жизни, решив завершить учебу, от которой собирался отказаться, и стать отличным врачом.

Спустя несколько лет состояние той молодой девушки резко ухудшилось. Местные врачи были бессильны. В конце концов родственники отвезли её в большой город, чтобы специалисты обследовали её редкое заболевание.

Во время консультации экспертов в больнице, когда он услышал, что пациентка родом из такого-то города, его глаза засияли необыкновенным блеском. Он тут же надел врачебный халат, направился в холл больницы и вошёл в её палату.

Врач узнал её с первого взгляда. Он немедленно вернулся в кабинет и принял твёрдое решение сделать всё возможное, чтобы спасти её жизнь. С того дня он уделял особое внимание её состоянию. После долгой борьбы ему наконец удалось вернуть её к жизни и победить болезнь.

В конце концов, из кассы врачу передали счет за лечение с просьбой подписать его. Врач бросил взгляд на счет, написал несколько слов в углу и отправил его в её палату.

Она не осмеливалась открыть счёт, потому что была уверена: чтобы погасить эту сумму, ей понадобится вся жизнь.

Но в конце концов она всё же открыла его и прочитала, и одна строчка в счете особенно привлекла её внимание.

Она прочитала следующую фразу: «Одной чашки свежего молока достаточно, чтобы полностью погасить все медицинские расходы!»

Живя в этом мире, мы должны испытывать чувство благодарности ко всему сущему: к родителям, родным и близким, руководителям и коллегам. Умение быть благодарным — это важнейшее проявление высоких качеств сотрудника. Только такой человек может стать отличным сотрудником, потому что он умеет благодарить организацию и тех, кто ему помогал — это минимальная основа для успешной работы. Один успешный профессионал однажды сказал: «Именно чувство благодарности изменило мою жизнь». Когда я ясно осознал, что не имею никакого права требовать от других, я стал испытывать сильную благодарность за каждую мелочь заботы, проявляемую окружающими. Я изо всех сил старался отплатить им и сделать их счастливыми». В работе и в жизни благодарность — это и состояние души, и дух. Когда вы работаете с чувством благодарности и желанием отплатить за добро, вам будет приятнее работать, и ваша работа будет более успешной.

Если мы всегда будем смотреть на этот мир с благодарным сердцем, то почувствуем, насколько он прекрасен и богат! Человек, не умеющий быть благодарным, даже обладая огромным состоянием, останется бедным; а тот, кто умеет быть благодарным и отплачивать за добро, — самый богатый человек на свете.

Глава 2. Характер

1. Широта духа расширяет кругозор

Компания «Юнго» собиралась сократить сотрудников, и в списке оказались Чжан Линлин и Ли Ли из отдела внутренних дел. Согласно правилам, через месяц им предстояло покинуть свои должности. Выходя из офиса, у обеих на глазах навернулись слезы.

На следующий день на работе Чжан Линлин по-прежнему была в сильном волнении, с кем бы ни разговаривала, она отвечала резко, словно все вокруг были её врагами. Не имея возможности выплеснуть своё недовольство на генерального директора, она могла только жаловаться начальнику и коллегам: «Это слишком несправедливо по отношению ко мне! Почему меня увольняют? Я же отлично справлялась со своей работой». Видя, как она плачет и рыдает, люди испытывали к ней одновременно сочувствие и беспомощность. Эми так увлеклась тем, что повсюду жаловалась и выражала недовольство, что перестала заниматься своими прямыми обязанностями — отправкой документов и перепиской.

Чжан Линлин раньше была очень симпатичной девушкой, но теперь она весь день ходит раздражённая и с мрачным выражением лица, поэтому коллеги начали избегать её, не хотят с ней общаться и даже испытывают к ней некоторое раздражение.

Ли Ли вела себя совсем иначе: после объявления списка уволенных она, хотя и проплакала всю ночь, на следующий день пришла на работу сияющей, словно ничего и не произошло. Поскольку коллегам было неловко давать ей какие-либо поручения, она сама стала спрашивать, не нужна ли кому-нибудь помощь. Встречая сочувственные и сожалеющие взгляды окружающих, она всегда улыбалась и говорила: «Раз уж так сложилось, лучше доработать этот последний месяц как следует — в будущем, наверное, у меня уже не будет такой возможности». Поэтому она по-прежнему каждый день усердно печатала и копировала документы, была готова прийти на вызов в любой момент и стойко держалась на своём рабочем месте.

Через месяц Чжан Линлин, как и ожидалось, была уволена, а Ли Ли была исключена из списка сокращаемых и осталась на работе. Руководитель публично передал слова генерального директора: «Никто не может заменить Ли Ли на её посту. Таких сотрудников, как она, с широким кругозором и жизнерадостным характером, в компании никогда не бывает слишком много!»

Чжан Линлин и Ли Ли столкнулись с одинаковым фактом предстоящего увольнения, но их поведение впоследствии сильно различалось. Чжан Линлин не переставала жаловаться на несправедливость судьбы; Ли Ли же продолжала усердно работать. Различие в их отношении к неудачам в конечном итоге привело к разному повороту их судеб. Из этого видно, насколько важно обладать широтой взглядов. Узость взглядов — это противоположность широте взглядов; это означает, что человек при каждом случае придирается к мелочам и не может смириться ни с малейшим ущербом.

Узколобые люди часто спорят с другими из-за мелких выгод, но даже не подозревают, что, получив эту мелочь, теряют гораздо больше; люди с широким кругозором же не тратят время на мелочи, а всегда смотрят в будущее. Люди с широким кругозором, как правило, отличаются здоровым мышлением и позитивным настроем. Они великодушны и терпимы: услышав неприятную, но искреннюю реплику, они часто выражают благодарность, а на клевету и оскорбления просто улыбаются.

Когда наш кругозор расширяется, мы перестаём придавать значение жизненным успехам и неудачам, можем найти радость в повседневной работе и передавать эту радость другим.

Жил-был слепой человек, который, хотя и ничего не видел, был полон надежды на жизнь. На его лице весь день сияла улыбка, и никто никогда не видел его озабоченным. Однажды зимним утром он сидел на ступеньках у своего порога, подняв голову к небу и улыбаясь. Про-

хожий спросил его: «Слепой, чему ты смеешься?» Слепой ответил: «Хотя на улице холодно, солнце всё равно такое тёплое. Хотя я и не вижу, но могу представить, как ярко оно светит, поэтому я и улыбаюсь».

Его сосед, видя, как тот часто сидит один в доме и глупо улыбается, не удержался и спросил: «Ты каждый день смеешься, над чем же ты смеешься?»

Слепой ответил: «На улице наверняка солнечно и безветренно, птицы поют, а цветы пахнут. Каждый день ко мне приходит столько людей, и я очень счастлив».

«Это смешно?»

«Когда погода хорошая, настроение тоже хорошее. Когда другие радуются, я, естественно, тоже радуюсь, а когда радуюсь, мне естественно хочется смеяться».

Однажды кто-то увидел, как он стоит под дождем и улыбается, и спросил его: «Твоя одежда вся промокла, почему ты не возвращаешься в дом? Что такого смешного в этом дожде?» Слепой ответил: «Дождь орошает землю, похоже, в этом году снова будет хороший урожай».

Даже когда он дремал, на лице слепого человека играла сладкая улыбка. Кто-то, не понимая этого, спросил его: «Тебе опять приснилось что-то радостное?» Слепой ответил: «Мне приснилось, что я смеюсь как-то странно, очень смешно, и я смеюсь над своим смешным видом».

Хотя это всего лишь история, и подобные вещи в реальной жизни случаются крайне редко, нельзя отрицать, что такие вещи бывают.

Из этого видно: даже если мы живём в мире тьмы, при широком кругозоре наше сердце всё равно может быть наполнено солнечным светом.

У одного дзенского мастера был маленький ученик, который любил жаловаться. Чтобы помочь ему понять смысл жизни, мастер послал его на рынок за мешком соли. Он велел ему взять горсть соли, бросить её в стакан с водой и выпить глоток. Затем спросил: «Какой вкус?»

Ученик выплюнул воду и ответил: «Настолько соленое, что даже горько».

Затем дзен-мастер привёл ученика к озеру, велел ему взять горсть соли и бросить её в воду, а потом попробовать воду из озера. «Какой вкус?»

«Сладкая и вкусная!»

«А соленый привкус есть?»

«Нет».

Тогда дзен-мастер сказал ученику: «Страдания в нашей жизни подобны соли, а их степень солености зависит от сосуда, в котором они находятся. Ты хочешь быть чашкой воды или озером?»

В жизни неизбежно случаются невзгоды и испытания. Столкнувшись с неудачами, пессимисты начинают жаловаться на судьбу и винить окружающих, а люди с широким кругозором воспринимают их как возможность для самосовершенствования. Если бы каждый мог с широким сердцем принимать всё, что происходит, мир стал бы прекрасным и чистым, как хрусталь.

2. Ревность заставит счастье ускользнуть от вас

Ревность — это сильное чувство, при котором, когда другой человек превосходит тебя, ты испытываешь дискомфорт и стремишься избавиться от него или оттеснить его. Такие люди не пытаются своими усилиями догнать тех, кто сильнее их, а вместо этого ищут в других недостатки, язвительно высмеивают их и даже создают для них препятствия, надеясь, что тот потерпит неудачу или пострадает.

В буддийских суттах есть одна история: в давние времена в царстве Магадха жил царь, который держал стадо слонов. Среди них был один слон с необычной внешностью: он был весь белый, а его шерсть была нежной, тонкой и гладкой. Позже царь передал этого слона на попечение слоноводу. Слоновод не только заботился о его повседневных нуждах, но и с

большим усердием обучал его. Этот белый слон был очень умным и чутким, и спустя некоторое время между ними сложилось прекрасное взаимопонимание.

Однажды в стране проходил большой праздник. Царь решил поехать на белом слоне, чтобы посмотреть на торжества, и тогда дрессировщик вымыл и нарядил слона, накинув ему на спину белое покрывало, прежде чем передать его царю.

В сопровождении нескольких чиновников король въехал на белом слоне в город, чтобы посмотреть на торжества. Поскольку этот белый слон был действительно очень красив, народ собрался вокруг него, восхищаясь и громко восклицая: «Король слонов! Король слонов!» В этот момент король, сидящий на спине слона, почувствовал, что весь блеск ушел к этому белому слону, и очень рассердился и позавидовал. Проехав один круг, он с недовольством вернулся во дворец. Как только он вошёл во дворец, он спросил у дрессировщика: «Есть ли у этого белого слона какие-нибудь особые трюки?» Дрессировщик спросил короля: «Не знаю, о чём именно вы имеете в виду, Ваше Величество?» Король сказал: «Может ли он продемонстрировать свои трюки на краю обрыва?» Дрессировщик ответил: «Должно быть, да.» Царь сказал: «Хорошо. Тогда завтра пусть он выступит на утесе, граничащем между странами Паушала и Магадха».

На следующий день дрессировщик, как и было договорено, привёл белого слона к тому утесу. Царь спросил: «Может ли этот белый слон стоять на трёх ногах на краю утеса?» Дрессировщик ответил: «Это легко». Он взобрался на спину слона и сказал ему: «Давай, встань на три ноги». И действительно, слон тут же поджал одну ногу.

Царь спросил: «А сможет ли он поднять две ноги в воздух и стоять только на двух?» «Может», — ответил слоновод. Он велел слону поднять две ноги, и тот послушно выполнил приказ. Тогда царь спросил: «А сможет ли он поднять три ноги в воздух и стоять только на одной?»

Услышав это, дрессировщик понял, что король намерен убить белого слона, и сказал ему: «На этот раз будь осторожнее: подними три ноги и стой на одной». Белый слон очень осторожно выполнил приказ. Собравшиеся зрители, увидев это, бурно аплодировали и приветствовали белого слона!

Чем дольше смотрел король, тем больше его одолевало недовольство, и он сказал дрессировщику: «А сможет ли он подтянуть и заднюю ногу, чтобы висеть в воздухе всем телом?»

Тогда дрессировщик тихо сказал белому слону: «Царь намерен лишить тебя жизни, и нам здесь очень опасно. Полети в воздух и перелети на противоположный утес». Невероятно, но этот белый слон действительно поднял задние ноги в воздух, взлетел, унеся с собой дрессировщика, перелетел через утес и оказался в стране Поронаи.

Увидев летящего белого слона, жители страны Порона во весь голос зааплодировали. Король с радостью спросил слоновода: «Откуда ты? Почему ты приехал в мою страну верхом на белом слоне?» Слоновод подробно рассказал королю обо всём, что произошло. Выслушав его, король вздохнул: «Зачем же человеку ссориться со слоном и завидовать ему?»

Гегель однажды сказал, что зависть — это «отвращение посредственного ума к выдающимся способностям». Чувство превосходства человека проистекает из его преимуществ в той или иной области, но когда его превосходство превосходит кто-то другой, возникает чувство зависти.

Живя на этом свете, нужно иметь спокойное и миролюбивое сердце, ни в коем случае не питая зависти. Как гласит пословица: «Хочешь ли ты утвердиться — помоги утвердиться другому; хочешь ли ты достичь успеха — помоги достичь успеха другому». Когда другие добиваются успеха, мы не должны испытывать зависти, а должны спокойно относиться к их достижениям — в этом заключается секрет счастливой жизни.

Хотя зависть и является пороком, она не является чем-то абсолютно злым. Чтобы избавиться от этого чувства, необходимо научиться выходить за пределы собственного «я».

1. Осознайте вред, который несет зависть. Как уже упоминалось, вред от зависти заключается в том, что, во-первых, она наносит ущерб другим, а во-вторых, вредит самому себе и мешает собственному развитию. Человек, вызывающий зависть у других, естественно, испытывает страдания, а тот, кто завидует другим, с одной стороны, наносит ущерб собственному душевному и физическому здоровью; с другой стороны, погружаясь на весь день в зависть к другим, он не имеет достаточно энергии, чтобы думать о том, как самосовершенствоваться. Осознание этого — первый шаг к выходу из ловушки зависти.

2. Правильное восприятие. Объективно и справедливо оценивайте других, а также объективно и справедливо оценивайте себя. Успехи других не означают вашего провала. «Человеку важно знать себя» — сильное стремление к успеху является огромной движущей силой, но чемпион может быть только один. У каждого есть свои сильные и слабые стороны, и ни один человек не может превосходить других во всём; стремление к превосходству не гарантирует, что вы обязательно превзойдёте других. Если объективно осознавать свои сильные и слабые стороны, реалистично оценивать свои способности и найти для себя подходящее место, можно избежать возникновения чувства зависти.

3. Формируйте правильное отношение к конкуренции. Конкуренция, основанная на справедливости и разумности, является движущей силой для развития; соперники могут перенимать друг у друга сильные стороны и вместе прогрессировать; кроме того, необходимо сформировать правильное отношение к конкуренции.

4. Поставить себя на место другого. «Поставить себя на место другого» — это пословица, часто употребляемая в народе, а в психологии она называется «переносом эмоций». Когда разгорается огонь зависти, стоит поставить себя на место другого человека и спросить себя: «А как бы я поступил на его месте?» Использование метода психологического переноса позволяет прочувствовать эмоции другого человека, что способствует лучшему пониманию окружающих и сдерживает распространение негативных психологических состояний. Это один из эффективных способов избежать поведения, вызванного завистью.

5. Развивайте себя. Причина ревности заключается в том, что человеку неприятно, когда кто-то превосходит его. Если сосредоточить усилия на постоянном обучении и поиске новых знаний, непрерывно повышая свой уровень знаний, навыков и физического и душевного состояния, то можно уменьшить факторы, провоцирующие ревность. Кроме того, насыщенная внеучебная жизнь, полностью заполняющая свободное время, естественным образом сокращает возможности «искать приводы для ссор» — это один из самых фундаментальных способов преодоления ревности.

6. Преодолеть эгоизм. Ревность — это конкретное проявление чрезмерного раздувания «я» в психологической структуре личности. Человек постоянно боится, что другие будут лучше него, что это пойдёт ему во вред. Поэтому, чтобы искоренить ревность, нужно в первую очередь избавиться от «питательной среды» этого состояния — эгоизма. Только избавившись от эгоистических мыслей и расширив свой кругозор, можно правильно относиться к другим.

3. Не обсуждать чужие дела

Чжан Фан работала в библиотеке одной средней школы. В рабочее время, помимо упорядочивания книг и оформления регистрационных документов при выдаче книг учителям, у неё практически не было других дел, поэтому у неё было довольно много свободного времени. Шекспир говорил: «Книги — это солнечный свет; жизнь без книг подобна жизни без солнечного света». Находясь в библиотеке, Чжан Фан имела уникальные условия для чтения и обучения, но она не проявляла ни малейшего интереса к чтению. Когда у неё не было дел, она больше всего любила обсуждать с коллегами достоинства и недостатки других, рассказывать о личной жизни учителей: например, кто из них получил подарки от родителей учеников, кто выглядит ужасно, но при этом обожает наряжаться, какие отношения складываются между тем-то учи-

телем и ученицами, как самая красивая учительница школы заискивает перед директором и так далее — список можно продолжать бесконечно.

Нет таких стен, через которые не проникает ветер: самая красивая учительница школы услышала, что Чжан Фан обсуждает её, и однажды утром она направилась прямо в библиотеку, потребовала объяснений, на чём основаны её слова, и обрушилась на неё с ругательствами, назвав её «сплетницей» с «искажённой психикой»... Несколько фраз заставили Чжан Фан замолчать; перед коллегой она почувствовала себя крайне неловко, из-за чего несколько дней не могла ни нормально есть, ни спать...

В Китае есть пословица: «В тишине размышляя о своих ошибках, в разговоре не обсуждай чужих недостатков». Это мудрый принцип поведения, позволяющий людям беречь себя от неприятностей: больше думать о своих делах и меньше обсуждать чужие дела, чтобы не навлечь на себя неприятности. Эта пословица — ни высокопарная речь, ни цитата известного человека, а пословица, сформировавшаяся на основе реального опыта, накопленного людьми в повседневной жизни. Хотя в ней и мало слов, она богата философией и имеет глубокий смысл. «В беседе не обсуждай чужие недостатки» напоминает нам, что следует меньше обсуждать чужие дела. Оскорбить человека часто можно одним небрежным словом — «беда исходит из уст», «кто много говорит, тот обязательно оговорится» — именно это и имеется в виду. В повседневной жизни многие любят обсуждать дела других: кто-то говорит нечаянно, а кто-то — намеренно. Эти люди не сдерживают себя, высказываются, чтобы облегчить душу, и, не задумываясь о последствиях, сплетничают и беспорядочно обсуждают других, создавая множество ненужных конфликтов и споров. При этом они не осознают, что ради сиюминутного удовольствия могут в любой момент оказаться втянутыми в водоворот конфликтов, давая повод для критики, что, в свою очередь, становится удавкой для их собственной карьеры.

Чжуан-цзы говорил: «Где скрывается Дао, что возникают истинное и ложное? Где скрываются слова, что возникают право и неправо? Куда уходит Дао, что его нет? Где существуют слова, что их нельзя понять? Дао скрывается в мелких достижениях, а слова — в славе и богатстве». Только те, кто придерживается узкого взгляда, не видят «Дао» и спорят об истинном и ложном; только те, кто любит спорить, не понимают простых слов и обсуждают право и неправо.

Везде, где есть люди, возникают споры о том, что правильно, а что нет. Живя в этом мире, у вас есть свои представления о том, что правильно, а у других — свои; эти представления всегда трудно разъяснить, и даже самому себе бывает сложно в них разобраться. Лучше держаться подальше от споров о том, что правильно, а что нет; нет нужды заикливаться на том, что невозможно однозначно определить.

Отец с сыном гнали осла в город: сын шёл впереди, отец — сзади. По дороге кто-то насмеялся над ними: «Какие же они глупые! У них есть осел, а они не садятся на него, а идут в город пешком». Тогда отец сразу же посадил сына на осла. Пройдя недалеко, кто-то снова заметил: «Какой неблагодарный сын! Сам едет на ослике, а своего отца заставляет идти пешком». Отец поспешил спустить сына и сам сел на ослика. Пройдя еще немного, кто-то снова сказал: «Какой жестокий отец! Сам едет на ослике, а ребенка заставляет идти пешком. Не боится ли он, что ребенок умрет от усталости?»

Отец поспешно велел сыну тоже сесть на осла — теперь, наверное, никто не будет возражать! Но кто бы мог подумать, что снова кто-то заметил: «Двое едут на осле — разве не боитесь, что этот тощий осел не выдержит?» Отец и сын поспешно слезли с осла, связали ему все четыре ноги и стали нести его на палках. Проходя мимо моста, ослик, почувствовав себя неловко, заерзал и в результате упал в реку и утонул!

Отец из этой истории именно так и оказался в тяжёлом положении из-за всех этих «сплетен». В итоге он сам не знал, что делать, утратив способность самостоятельно принимать решения. В результате всё обернулось полной катастрофой.

Как гласит пословица, каждый за спиной говорит о других, и за спиной каждого есть кто-то, кто говорит о нём. С древних времён существуют «любители побочных дел и болтуны», которые всегда любят обсуждать других за их спиной. «В беседах не обсуждай недостатки других» — это социальная добродетель, которую китайский народ проповедует на протяжении тысячелетий. Объективно говоря, в мире нет ни одного человека, который был бы идеален: у каждого есть недостатки, даже в какой-то части тела. В этом нет ничего удивительного, и ни в коем случае нельзя при каждой возможности поднимать эту тему и без конца об этом болтать.

Мы все живем не в вакууме: люди ежедневно общаются друг с другом, встречаются утром и вечером, так зачем же из-за одной фразы или одного случая портить гармонию и ранить чувства? Некоторые в свободное время с увлечением обсуждают в кулуарах мелочи, не представляющие никакой опасности; другие с удовольствием выступают в роли «рупоров», приукрашивая и преувеличивая мелочи, словно боясь, что в мире не будет беспорядка; третьи мыслят просто и, не задумываясь, без анализа принимают на веру неверные слухи, услышав ветер, сразу же воображают дождь, сразу же относят всё на себя, и тогда, как сухая дрова зимой, всё загорается в мгновение ока: отношения между коллегами мгновенно становятся напряжёнными, поднимается шум, что порой даже нарушает нормальный рабочий порядок. В критические моменты руководители вынуждены отрываться от своих дел и выступать в роли посредников в мелких ссорах, а если они проявят малейшую небрежность, ситуация может принять масштабы, сравнимые с «взрывом горы Лушань и остановкой вращения Земли». Такие сцены очень огорчают: действительно непонятно, как коллеги, которые постоянно сталкиваются друг с другом, могут так сильно ссориться из-за мелочей. Обсуждение чужих дел за спиной не только порождает взаимную подозрительность и недоразумения, но иногда приводит к тому, что «поднимая камень, чтобы ударить другого, бьешь по собственной ноге».

4. Нельзя начинать дело с размахом, а заканчивать на полпути

Один американский эксперт по успеху рассказал такую историю:

Много лет назад кто-то собирался прибить доску к дереву, чтобы сделать перегородку, и Джекинс подошёл, чтобы вмешаться, предложив свою помощь. Он сказал: «Сначала тебе нужно отпилить конец доски, а потом уже прибивать её». Тогда он принёс пилу, но, не успев сделать и двух-трёх пилю, бросил её, сказав, что нужно заточить пилу.

Тогда он пошёл искать напильник. Затем он обнаружил, что сначала нужно приделать к напильнику удобную рукоятку. Поэтому он снова отправился в кустарник в поисках небольшого дерева, но чтобы срубить дерево, сначала нужно было заточить топор.

Чтобы заточить топор, нужно было закрепить точильный камень, а для этого, в свою очередь, было необходимо изготовить деревянные бруски для его поддержки. Для изготовления брусков нужен был столярный верстак, но без полного набора инструментов это было невозможно. Поэтому Джакинс отправился в деревню за нужными инструментами, но, уйдя, так и не вернулся.

Джакинс во всём, за что брался, начинал с размахом, но не доводил дело до конца, бросая его на полпути. Джакинс так и не получил никакой степени, и полученное им образование так и не пригодилось ему ни разу. Но его предки оставили ему некоторое начальное капитал. Он вложил 100 тысяч долларов в создание газового завода, но уголь, необходимый для производства газа, стоил очень дорого, что привело к значительным убыткам. В результате он продал завод за 90 тысяч долларов и открыл угольную шахту. Но и здесь ему не повезло, поскольку затраты на горнодобывающее оборудование оказались просто астрономическими. Поэтому Джакинс продал свою долю в шахте за 80 тысяч долларов и переключился на производство горнодобывающего оборудования. С тех пор он, словно опытный фигурист, бесконечно скользил то в одну, то в другую отрасль промышленности...

Вредная привычка начинать дело, но не доводить его до конца, является самой разрушительной и опасной. Она поглощает ваше стремление к достижениям, лишает вас возможности

добиться успеха и делает невозможным отличное выполнение любой задачи. Человек, который доводит дело до конца, обязательно станет успешным. А тот, кто начинает с размахом, но заканчивает слабо, обязательно потерпит неудачу.

С мировым успехом серии «Гарри Поттер» её автор и сценарист Дж. К. Роулинг стала одной из самых богатых женщин Великобритании; её состояние даже превышает состояние британской королевы. Роулинг с детства любила литературу, писательство и рассказывание историй, и она никогда не сдавалась. В университете она специализировалась на французском языке. После окончания учебы она в одиночку отправилась в Португалию, чтобы построить там свою карьеру, где вскоре влюбилась в местного журналиста и вышла за него замуж.

К сожалению, этот брак был столь же стремительным, сколь и кратковременным. Вскоре Роулинг вернулась в Великобританию с трёхмесячной дочерью Джессикой и поселилась в маленькой квартирке без отопления в Эдинбурге.

Муж ушёл от неё, работы не было, жилья не было, денег не было, а к тому же ещё и дочь, которую нужно было кормить — Роулинг в одночасье оказалась в крайней нищете. Ей пришлось жить на пособие, и часто бывало так, что дочь наедалась, а она оставалась голодной.

Однако неудачи в личной жизни и карьере не сломили желание Роулинг писать. По её собственным словам: «Возможно, для того, чтобы осуществить давнюю мечту, возможно, чтобы избавиться от душевного недовольства, а может быть, просто для того, чтобы каждый вечер рассказывать дочери придуманные мной истории». Она писала без перерыва целыми днями, а иногда, чтобы сэкономить деньги и электричество, даже проводила целый день в кафе.

Так, под плач и крики дочери, родилась её первая книга «Гарри Поттер», которая стала настоящим чудом в издательском мире: её произведения были переведены на 35 языков и изданы в 115 странах и регионах, вызвав сенсацию во всём мире. «Капля вымывает камень, а верёвка перепиливает дерево» — успех приходит с усердием. Перед достижением успеха неизбежно приходится сталкиваться с самыми разными трудностями, но если суметь преодолеть их и неустанно прилагать усилия, то успех будет уже совсем рядом.

Однажды молодой человек пришёл на собеседование в одну компанию, хотя она и не размещала объявлений о наборе персонала. Увидев недоумение генерального директора, молодой человек на не очень беглом английском объяснил, что просто случайно проходил мимо и решил зайти. Генеральному директору это показалось необычным, и он в порядке исключения разрешил ему пройти собеседование. Результат собеседования оказался неожиданным: молодой человек проявил себя очень плохо. Он объяснил генеральному директору, что не подготовился заранее, но тот посчитал, что это всего лишь отговорка, чтобы спасти лицо, и вскользь ответил: «Приходите, когда будете готовы».

Через неделю молодой человек вновь вошёл в здание компании, и на этот раз ему всё равно не удалось пройти собеседование. Однако по сравнению с первым разом он показал себя гораздо лучше. А генеральный директор ответил ему так же, как и в прошлый раз: «Приходи на собеседование, когда будешь готов». Так этот молодой человек пять раз переступал порог компании и в конце концов был принят на работу, став одним из приоритетных кандидатов на развитие в компании.

Попробуй ещё раз — и у тебя есть шанс достичь успеха!

Каждому человеку важно доводить дело до конца. Только так можно выдержать жёсткую конкуренцию в компании и закрепиться на своём месте. Если постоянно думать: «Следующая работа будет лучше», легко приобрести репутацию человека, который берётся за дело с размахом, но бросает его на полпути. В итоге поиск «следующей работы» может стать бесконечным.

В 1987 году, когда ей было 14 лет, она продавала чай в небольшом городке Иян провинции Хунань по 1 мао за чашку. Поскольку её чашки были на размер больше, чем у других, её чай раскупали быстрее всего, и в то время она всегда с радостью трудилась.

В 1990 году, когда ей было 17 лет, она перенесла свой чайный ларек в город Иян и стала продавать местный фирменный «лейча».

В 1993 году, когда ей было 20 лет, она по-прежнему продавала чай, но место торговли снова изменилось — теперь это была провинциальная столица Чанша, а ларек превратился в небольшой магазин. Заходя в магазин, посетители обязательно могли попробовать горячий ароматный чай, и, насладившись им в полной мере, они, как правило, тратили деньги на покупку одного-двух пакетиков чая.

В 1997 году ей было 24 года; на протяжении десяти лет она постоянно работала с чайным листом и заваривала чай. К этому времени у неё уже было 37 чайных магазинов, расположенных в Чанше, Сиане, Шэньчжэне, Шанхае и других городах. Чайные торговцы из Аньси (Фуцзянь) и Ханчжоу (Чжэцзян), упоминая её имя, без исключения поднимали большой палец в знак одобрения.

В 2003 году, когда ей было 30 лет, её самая большая мечта сбылась. «В стране, где привыкли пить кофе, появились чайные салоны, наполненные ароматом чая, — это те, что я открыла...» — сказала она, когда уже открыла чайные салоны в Гонконге и Сингапуре. Эта предпринимательница — Мэн Цзяобо.

В деле нужно уделять первостепенное внимание результату. Американский «бог биржи» Уоррен Баффет сказал: «Только когда отступает прилив, становится ясно, кто плавал голым». Любое дело, которое делает человек, приводит к результату, и те, кто умеет действовать, стремятся к полноценному результату. Только тот, кто стремится к результату, может добиться окончательного успеха, потому что именно результат является пробным камнем, проверяющим процесс вашей работы. Довести дело до конца — значит победить.

5. Принимайте каждого человека рядом с собой

Есть такая история:

Жил-был принц, который, прежде чем отправиться в путь по жизни, спросил своего учителя — Будду Шакьямуни: «Каким будет мой жизненный путь в будущем?»

Будда ответил: «На твоём жизненном пути ты встретишь три врата, на каждом из которых будет написана одна фраза; когда придёт время, ты поймёшь их смысл. После того как ты пройдёшь через третьи врата, я буду ждать тебя по ту сторону третьих ворот».

Итак, принц отправился в путь. Вскоре он наткнулся на первые ворота, на которых было написано: «Измени мир». Принц подумал: «Я буду строить этот мир в соответствии со своими идеалами и изменю всё, что мне не нравится». И он так и поступил.

Спустя несколько лет принц подошёл ко вторым воротам, на которых было написано: «Измени других». Принц подумал: «Я буду просвещать людей своими благородными идеями, чтобы их характер развивался в правильном направлении». И он так и поступил.

Прошло ещё несколько лет, и он подошёл к третьим воротам, на которых было написано: «Измени себя». Принц подумал: «Я сделаю свою личность более совершенной». И он так и поступил.

Позже принц встретил Будду Шакьямуни и сказал ему: «Я уже прошел через три двери на пути своей жизни и увидел надписи на них. Я понял: лучше изменить людей в этом мире, чем изменять сам мир; лучше изменить себя, чем пытаться изменить других».

Услышав это, Будда слегка улыбнулся и сказал: «Возможно, тебе сейчас следует вернуться назад и ещё раз внимательно посмотреть на эти три двери».

Принц, не до конца веря в это, повернул назад. Ещё издали он увидел третьи ворота, но они выглядели иначе, чем когда он шёл сюда: с этой стороны на воротах было написано: «Прими себя». Только тогда принц понял, почему, пытаясь изменить себя, он всегда пребывал в самообвинении и страданиях: поскольку он отказывался признавать и принимать свои недостатки, он всегда сосредотачивался на том, чего не мог сделать, и игнорировал свои достоинства. Итак, он начал учиться ценить и принимать себя.

Принц продолжил свой путь назад и увидел, что на второй двери было написано: «Прими других». Только тогда он понял, почему всегда был полон недовольства и жалоб: потому что он отказывался принимать различия между собой и другими, всегда не желая понимать и сочувствовать чужим трудностям. И тогда он начал учиться быть терпимым к другим.

Принц продолжил свой путь назад. На первой двери он увидел надпись: «Принимай мир». Только тогда принц понял, почему он терпел неудачу за неудачей, пытаясь изменить мир: потому что он отказывался признавать, что в мире есть много вещей, недоступных человеческим силам; он всегда требовал от других невозможного, пытался контролировать их, при этом упуская из виду то, что сам мог бы делать лучше.

В мире нет идеальных людей, есть только целостные люди. Целостный человек имеет как достоинства, так и недостатки. Если мы будем упорно цепляться за недостатки других и безжалостно преследовать их, то на самом деле мы сами затягиваем на себе удавку. Поскольку это так, нам нужно научиться принимать как достоинства, так и недостатки других людей. Только научившись принимать недостатки и слабости других, мы сами обретём максимальную свободу и освободимся от оков, и только тогда сможем с более широким кругозором относиться к каждому человеку рядом с нами.

В «Цзичжи Тунцзянь» записана следующая история: в 377 году до н. э. Цзы Си, рекомендуя Го Бяня правителю государства Вэй, сказал: «Благодаря своим военным способностям Го Бянь способен возглавить армию в пятьсот колесниц». Однако правитель Вэй ответил: «Я знаю, что он талантливый полководец, но когда он взимал с крестьян налог на землю, он однажды без ведома хозяина съел два их яйца, поэтому я не могу назначить его полководцем». Цзы Си ответил: «Мудрый правитель, нанимая людей, поступает так же, как плотник с древесиной: он использует их сильные стороны и отбрасывает слабые. Поэтому даже если у дерева, которое можно обхватить обеими руками, несколько футов гнилой древесины, хороший плотник ни за что не выбросит его. Сейчас вы находитесь в обстановке, когда повсюду идут войны, и вам нужно выбирать отважных воинов. Нельзя из-за двух яиц отказываться от полководца, способного защитить государство — ни в коем случае не дайте об этом узнать соседним государствам!»

Цзы Си рекомендовал Го Бяня на должность полководца, но князь Вэй не принял его на службу из-за того, что Го Бянь, когда ранее занимал должность сборщика налогов, съел два яйца у простого народа. Цзы Си использовал притчу «Святой человек, назначая чиновников, подобен плотнику, использующему дерево: он берет то, что полезно, и отбрасывает то, что бесполезно», чтобы объяснить, что при отборе и назначении людей нельзя требовать от них совершенства, а следует «брать то, что полезно, и отбрасывать то, что бесполезно», используя их в своих целях. Таким образом, он убедил князя Вэя, и Го Бянь получил высокую должность.

У каждого человека есть свои сильные и слабые стороны, и никто не может быть абсолютно совершенным. Столкнувшись с недостатками других, нужно проявлять терпимость, не позволять недостаткам затмевать достоинства и не видеть только недостатки, забывая о достоинствах. К различиям между собой и другими нужно относиться с принятием, не отвергая и не презирая их; только так можно заслужить уважение и поддержку окружающих. Как же следует относиться к недостаткам окружающих?

Во-первых, нужно иметь широкую душу. Уметь спокойно относиться ко всем жизненным ситуациям, включая насмешки, клевету, зависть, недоразумения и т. д.

Во-вторых, нужно строить межличностные отношения, руководствуясь уважением к людям. Ведь каждый заслуживает нашего уважения, но не стоит требовать уважения от других.

В-третьих, нужно быть честным и справедливым. Честность и справедливость — это необходимые добродетели при построении межличностных отношений. Без честности мы утратим доверие окружающих, а только справедливость позволяет поддерживать стабильность и порядок в отношениях. Справедливость — это сила, заслуживающая доверия.

Наконец, нужно помогать другим. Доброе отношение к людям и искренняя помощь, несомненно, будут способствовать созданию позитивных взаимоотношений во всей команде, позволяя нам всегда находиться в гармоничной обстановке.

Море принимает все реки — величие заключается в широте духа. Принятие других заставляет нас чувствовать, что путь под ногами становится шире, а небо над головой — выше. Попытавшись принять других, мы перестанем бояться. В каждом событии, хорошем или плохом, всегда есть своя ценность, а жизненный опыт складывается именно из этих ценностей.

6. Не жалуйтесь — пусть ваше лицо каждый день сияет солнцем

В жизни нас окружают самые разные жалобы: мы жалуемся, что дети не понимают нас, что близкие не проявляют сочувствия, что мы много работаем, а зарплата низкая, что жизнь несправедлива, что всё неразумно, что жизнь не складывается так, как хотелось бы... Иногда мы жалуемся другим, а иногда другие жалуются нам. Но почти никто не жалуется на самого себя: «Почему у меня так много поводов для жалоб?»

Однажды молодая женщина в очередной раз почувствовала, что ей невыносимо тяжело на душе. Конечно, она не осмелилась жаловаться в офисе на глазах у коллег, боясь, что это услышит начальник. Поэтому она незаметно запустила мессенджер и излила душу, рассказывая знакомым в сети о своих «несчастьях».

Сегодня больше всего её мучило следующее: «Почему всё всегда ложится на мои плечи?» Дежурный по ночной смене взял больничный, и начальник попросил её заменить его; снова пришёл «надоедливый» торговый представитель, и ей пришлось от него отказываться; один клиент пришёл в ярости, чтобы высказать свои претензии, и ей пришлось его принимать...

«Все проблемы, с которыми они не могут справиться, ложатся на меня. Почему мне всегда так не везет?» — возмущённо сказала она.

Многие пользователи сети начали «поддерживать» её, и, поскольку она затеяла эту тему, все стали жаловаться на свои «неудачи» в компании. Кажется, только один пользователь попытался её утешить: «Эй, смотри на вещи с другой стороны! На кого больше ложится работа, тот и способнее! Это говорит о том, что ты талантлива, руководство ценит тебя, а чем больше ты работаешь, тем больше у тебя шансов на повышение!»

Но эти слова не развеяли «узел» в её душе, и она продолжала жаловаться: «Мне поручают одни мелкие дела, которые требуют больших усилий, но не приносят признания. Вы не знаете, в нашей компании только те, кто умеет подлизываться, получают повышение зарплаты и шанс на продвижение. В общем, мне просто не везёт!»

Так она и работала, испытывая постоянное недовольство, постоянно жалуясь на то и на сё. Ей даже казалось, что только благодаря нескольким ежедневным «излияниям» она и «выдерживает», чтобы довести свою работу до конца. Но каждый раз, когда «излияния» заканчивались, ей всё равно приходилось выполнять свою работу, сталкиваясь с теми же «надоедливymi» задачами... А её настроение ничуть не улучшалось.

Жалобы — это как хронический яд: они отравляют наш мозг, а вместе с тем заражают нашим отношением к жизни и поступками этой сильной токсичностью. В жизни, наполненной жалобами, наша воля постоянно подтачивается, словно «прорванная плотина» муравьёв: духовная плотина в мгновение ока стирается с лица земли потоком жизненных проблем.

Мы словно погрязли в трясине жалоб, из которой не можем выбраться... В жалобах на обыденную жизнь мы не находим выхода для души и остаемся запертыми в тюрьме недовольства. Португальский писатель Фернандо Песоа сказал: «Настоящие пейзажи мы создаем сами, потому что мы — их боги. Мне неинтересно ни одно место на семи континентах мира, и я нигде из них по-настоящему не был. Я путешествую по своему собственному восьмому континенту». Как сказал Фернандо Песоа, в жизни мы сами являемся своими богами и создаем свой собственный идеальный мир.

Юань Хуэй — автомеханик. С самого начала он жаловался, что «слишком грязно и слишком утомительно», ненавидел эту работу, поэтому ленился, уклонялся от обязанностей и просто отбывал номер перед мастером. В мгновение ока прошло несколько лет: двое его коллег, пришедших в мастерскую вместе с ним, благодаря своему мастерству либо были отправлены компанией на обучение в университет, либо нашли более престижную работу. Только Юань Хуэй по-прежнему, не переставая жаловаться, продолжал заниматься ненавистной ему работой автомеханика. Разумеется, жалобы не принесли ему ни большего уважения, ни повышения, ни лучших условий труда.

Жизнь не может идти только в гору, в настроении бывают взлеты и падения, но жалобы на всё не изменят неприятности в жизни. Благородные желания и идеалы можно воплотить в жизнь только благодаря постоянной борьбе. Однако в реальной жизни каждому из нас неизбежно приходится сталкиваться со множеством неудач, поражений и ситуаций, которые не соответствуют нашим ожиданиям. В такие моменты некоторые люди не могут правильно отнестись к ситуации, испытывают недовольство, что вызывает множество жалоб и недовольства: они часто винят небо, землю, судьбу, коллег, руководство... На самом деле главной жертвой жалоб является сам человек. Как только человек оказывается в плену жалоб, перестает вкладывать душу в работу и выполняет свои обязанности лишь на отметку, он обрекает себя на провал в любой организации. Никто не получит поощрения или повышения за бесконечные жалобы. Раз вы решили работать в конкретной организации, вам следует занимать свою должность, выполнять свои обязанности, полностью посвятить себя конкретной работе, прилагать все усилия и проявлять инициативу в выполнении возложенных на вас задач — так вы получите огромный опыт и сможете расти профессионально.

Когда вы благодаря усердию и старанию добьётесь результатов и внесете свой вклад, именно тогда вы получите признание и доверие, реализуете свою личную ценность и насладитесь радостью от работы — ваши усилия наконец окупятся. Отказ от жалоб может изменить вашу жизнь и открыть для вашей карьеры беспрецедентные перспективы. Поэтому, опираясь на позитивный настрой, мы также должны стремиться изменить окружающую обстановку и пробовать различные способы достижения цели — только так успех придет сам собой. Когда мы отказываемся от жалоб, испытываем благодарность и с терпением и терпимостью погружаемся в работу, вы с удивлением обнаружите, что всё становится по-другому, и даже заметите, что всё, чего вы ждали, уже «само собой сложилось». Научившись не жаловаться, вы с удивлением обнаружите, что ваше настроение станет особенно бодрым и беззаботным, и у вас появится достаточно энергии, чтобы справляться с различными проблемами и трудностями в жизни.

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.