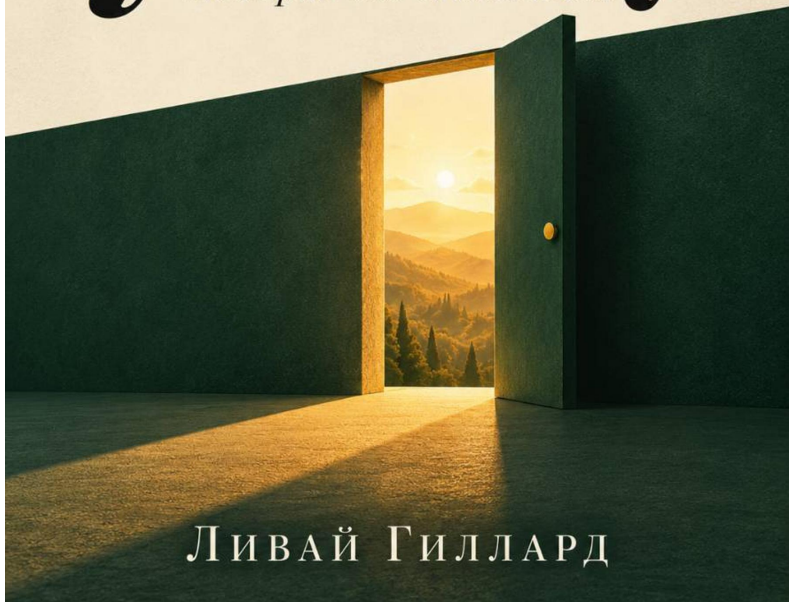


Открыть дверь успеху

Истории для вдохновения



ЛИВАЙ ГИЛЛАРД

Ливай Гиллард

Открыть дверь успеху.

Истории для вдохновения

<https://litres.ru/74597669>

SelfPub; 2026

Аннотация

Не нужна еще одна лекция о том, что надо «верить в себя»? Отлично. Здесь вместо лекций короткие истории, которые бьют точнее длинной теории. Мужество, наблюдательность, отношение к деньгам, доверие, счастье, доброта, отказ, боль, настойчивость и мечта раскрываются через сюжеты, после которых хочется немедленно пересмотреть собственное решение. Это книга для тех дней, когда сил на большой трактат нет, а нужен один сильный толчок. Откройте на любой истории, прочитайте несколько страниц и проверьте, не появилась ли дверь там, где минуту назад была стена.

Содержание

Глава 1. Источник успеха	4
Глава 2. Ветер мудрости	47
Конец ознакомительного фрагмента.	56

Открыть дверь успеху. Истории для вдохновения

Глава 1. Источник успеха

Мудрый воин

Мужество — это высшая форма мудрости, которая часто скрывается в самых незаметных местах, и только когда люди по-настоящему осознают его, они понимают, насколько оно ценно. — Ральф

Была уже полночь, и Джордж, уставший и измученный, ехал на машине по западу Техаса. Поэтому, как только он увидел у дороги табличку с надписью «Заправка/Кафе», сразу же остановился.

Снаружи уже стояла ещё одна машина; двое людей вышли из неё и вошли внутрь. Один из них, высокий мужчина, обратился к официанту: «Две чашки кофе. У вас есть карта, чтобы мы могли что-нибудь посмотреть?»

«Думаю, есть», — ответил официант, подавая кофе, и начал искать карту в стопке бумаг рядом с телефоном. Через минуту он нашел её и протянул: «Карта, пожалуй, немного старовата».

Они развернули карту. Высокий мужчина указал на реку Огранде, покачал головой и сказал своему товарищу: «Ни

моста, ни переправы, нет дороги в Мексику».

Официант услышал это и тут же сказал: «Возможно, я смогу вам помочь».

«Как туда добраться?»

«Полгода назад над рекой Огранд, рядом с городком Хаккет, построили мост. Перейдя мост и спустившись вниз, попадаешь в Мексику». Официант ещё немного поискал что-то у телефона: «Должна быть самая свежая карта, но, к сожалению, здесь её нет. На ней должен быть отмечен этот мост в Хаккете».

«Неважно, главное, что есть мост». Высокий мужчина допил кофе и вместе с напарником подошёл к двери. Проробмотав что-то вполголоса, они внезапно обернулись, достали из карманов пистолеты и крикнули: «Садитесь, никуда не двигайтесь».

Джордж и официант были вынуждены подчиниться. Они открыли ящик, забрали все деньги, а затем бросили телефон на пол и вырвали шнур. После этого они как молния бросились к машине и исчезли в ночной тьме.

Джордж снова посмотрел на официанта: тот был немного бледен, но сразу же принялся чинить телефон. Через пять минут он дозвонился в полицию и рассказал им обо всём, что здесь произошло. «Да, да, они едут в Хаккет».

Джордж покачал головой: «Они просто обманули меня. А я-то думал, что они бизнесмены!»

«Сначала я тоже дался обмануть, но когда они изучали

карту, я заметил кобуру с пистолетом в сумке высокого парня», — сказал официант.

Джордж был немного возмущён: «Раз ты уже понял, что они не из хороших, зачем тебе было...? Тебе не стоило потом говорить им, что в Хаккейте есть мост. Теперь у полиции очень мало шансов их поймать...»

«Нет...»

«Шансов больше нет», — продолжил Джордж. «Их машина мчится слишком быстро».

Официант улыбнулся: «Я не говорю, что шансов нет, я говорю, что у Хаккейта вообще нет этого моста. Их ждёт только одна большая река!»

Пусть успех постучится в дверь: в отношениях с плохими людьми не стоит брать пример с доброго фермера, который взял змею на грудь; напротив, одна импровизированная ложь может поставить вас в выигрышное положение. В отношениях с плохими людьми мы должны умело использовать свой ум, чтобы без особых усилий одолеть их. Лучше не действовать опрометчиво: метод «жесткой силы» может привести к взаимному поражению.

Вырасти свой картофель

Все зависит от человека: если хорошенько подумать, то можно добиться всего; в этом мире нет ничего невозможного.

— Гете

Джейми изначально не любил картошку, но с тех пор, как

услышал ту историю о картошке, он, как ни странно, увлекся этой неприметной штукой. Эта история рассказывает о том, как картошка была завезена из Америки во Францию.

Во Франции выращивание картофеля долгое время не получало распространения. Религиозные фанатики не приветствовали его и дали ему странное название — «яблоко дьявола»; врачи считали его вредным для здоровья; агрономы утверждали, что выращивание картофеля обедняет почву.

Известный французский агроном Анри Парманше однажды попробовал картофель в Германии и решил выращивать его на родине. Однако в течение долгого времени ему не удалось никого убедить. Столкнувшись с глубоко укоренившимися предрассудками, он оказался в тупике. В конце концов Парманше решил воспользоваться авторитетом короля, чтобы достичь своей цели.

В 1787 году он наконец получил разрешение короля на выращивание картофеля на участке, известном своей низкой урожайностью. Парманш поклялся, что этот непопулярный «яблоко-призрак» обязательно появится на столах французов!

Он прибег к небольшой уловке — попросил короля направить отряд вооружённых до зубов гвардейцев, которые днём строго охраняли это поле. Этот необычный шаг разжег у людей сильное желание украсть урожай. Каждый раз, когда спускались сумерки и гвардейцы уходили, люди тихонько пробирались на поле, выкапывали картофель, а затем осто-

рожно пересаживали его в свои огороды.

Каждую ночь на картофельном поле появлялись крадущиеся на цыпочках воры. Так этот некрасивый маленький клубень гордо вошел в тысячи домов.

Парманче наконец-то добился своего.

Джейми радовался за картошку, но ещё больше восхищался упорством и мудростью Парманче. Джейми часто пристально смотрел на свои руки и настойчиво наставлял их: «Если ты держишь в ладонях росток, достойный защиты, ты должен сделать своё сердце грядкой, а кровь — источником, возвращать его, поливать, охранять, ждать, задействовать всю силу своей жизни, чтобы отшлифовать клубень до идеальной округлости, чтобы мир узнал: есть клочок земли, где лучше всего растут чудеса...»

Пусть успех постучится в дверь: агроном — действительно умный человек, умеющий использовать любопытство людей. Но больше всего в этой истории впечатляют целеустремленность и дух приключений ученых, благодаря которым они впоследствии сияют, как звезды.

Откровение факела

Самые трудные моменты — это те, когда мы ближе всего к успеху; если проявить терпение, успех обязательно придет.
— Кай Сан

Джефф сейчас является президентом крупного конгломерата. Сидя в кресле-качалке, он рассказывает своему внуку историю из собственной жизни.

Джеффер, проводивший год в командировке, спешил домой. Пересекая гору, он столкнулся с разбойником, выскочившим на дорогу с целью ограбления. Джеффер сразу же бросился бежать, но разбойник не отставал. Оказавшись в безвыходном положении, он спрятался в пещере, и разбойник последовал за ним.

В глубине пещеры Джефферу не удалось уйти от преследователя — в темноте он был пойман и жестоко избит, а все его деньги и ценности, включая факел, который он взял с собой для освещения в ночное время, были у него отобраны.

Эта пещера была очень глубокой и тёмной, а её ходы пересекались, образуя сложный лабиринт. Джефф и разбойники оказались в пещере, словно в подземном лабиринте.

Разбойник порадовался, что отобрал у купца факел, и, зажег его, стал пробираться по пещере при свете факела. Свет факела облегчал ему путь: он мог разглядеть камни под ногами и окружающие каменные стены, благодаря чему не наткался на стены и не спотыкался о камни. Однако, как ни ходил он туда-сюда, ему так и не удалось выбраться из этой пещеры. В конце концов он умер от истощения.

Джефф, лишившись факела и оставаясь без света, с большим трудом пробирался в темноте: то он ударялся о стены, то спотыкался о камни и падал, покрываясь синяками и ссадинами. Но именно потому, что он находился в полной темноте, его глаза могли остро уловить слабый луч света, проникавший из входа в пещеру. Он полз на ощупь навстречу

этому лучу и в конце концов выбрался из пещеры.

Пусть успех постучится в дверь: человек без факела в конце концов вышел из тьмы, а тот, у кого был факел, навсегда остался в темноте.

Так обстоят дела в большинстве случаев: многие люди, находясь в темноте, преодолевая препятствия, в конце концов достигают успеха; а другие, зачастую ослеплённые сиянием перед глазами, теряют направление движения и всю жизнь остаются лишёнными успеха.

Хладнокровие и спокойствие помогают преодолеть трудности

Из-за неопределённости мудрости, всякий раз, когда она погружается в невежество, человек превращает себя в мерило всех вещей.

— Вико

В 1799 году, когда Франция находилась на пике своего могущества, французский император Наполеон I послал генерала Массану во главе элитного отряда численностью 18 000 человек на вторжение в соседнюю Австрию.

В то время французская армия беспрепятственно продвигалась по всей Европе, практически не зная поражений.

Войска Масаны продвинулись к границе Австрии, к небольшому городку под названием Фречик. У Фречика не было официальной армии, и он оказался совершенно не готов к встрече с французской армией.

Утром в день Пасхи огромная армия Масаны подошла

к окраинам Фречика и расположилась на возвышенности. Солдаты в блестящих доспехах, демонстрируя свою мощь, громко кричали в сторону города.

Жители Фрейчика собрались вместе, чтобы обсудить, как им сдаться. На фоне всеобщего смятения в городе представители жителей заседали с самого утра, но к вечеру так и не смогли прийти к какому-либо решению.

Наконец один из старейшин взял слово и сказал: «Сегодня Пасха. Мы заседаем с самого утра до сих пор, но так и не пришли ни к какому выводу — мы совершенно бессильны. Почему бы нам не прекратить обсуждать, как сдаться? Почему бы нам не собраться вместе на пасхальную службу? Я предлагаю немедленно позвонить в церковные колокола, собрать жителей на богослужение, а что касается французской армии, то пусть с ней разберется Господь!»

И тогда в Фречике зазвонили колокола всех церквей, и жители города — от мала до велика — собрались в церквях, воспевая гимны в честь Пасхи.

Главкомандующий французскими войсками генерал Масана был опытным полководцем. Услышав звон колоколов и пение гимнов, доносившиеся из Фречика, он тщательно проанализировал ситуацию и сказал своим штабным офицерам: «Дела обстоят не лучшим образом. Сегодня утром, когда наша армия только прибыла, в городе раздавались плач и стенания, а сейчас у них, оказывается, есть настроение праздновать Пасху. Судя по моему опыту, в город, должно

быть, прибыли подкрепления!»

В тот же момент Масана и его штаб пришли к выводу, что, независимо от того, реальны ли силы противника или это лишь уловка, французские войска, вторгшиеся вглубь вражеской территории в одиночку, находятся в действительно опасном положении, и отдали приказ об отступлении.

Так город Фречик, не потеряв ни одного солдата, одним лишь звоном колоколов и пением гимнов заставил французов отступить, что на время стало предметом восхищения.

Пусть успех сам постучится в дверь: в кризисной ситуации способность сохранять надлежащее хладнокровие зачастую становится решающим фактором, определяющим исход дела. Так обстоит дело и на поле боя, и на жизненном пути.

Чем тяжелее ситуация, тем спокойнее нужно реагировать; бессмысленная паника только лишит вас шанса на спасение. Успокойтесь, тщательно обдумайте ситуацию, и вы увидите, что решение проблемы ясно предстанет перед вашими глазами!

Превратить опасность в благо

Не жалуйтесь на нашу бедность: мудрость — наше величайшее богатство, и в любой момент она поможет нам добиться успеха.

— Марк Твен

Карлсон шел по ночным улицам Нью-Йорка быстрым шагом; очевидно, помимо того, что он спешил домой, он также очень боялся встретить грабителя, перекрывающего ему до-

рогу.

Но, как правило, чем больше боишься, тем чаще сталкиваешься с тем, чего боишься. Внезапно в переулке перед ним мелькнула тёмная тень, и худощавый мужчина в плаще перегородил ему путь, тихо приказав: «Стой, не шевелись!»

Карлсон посмотрел на револьвер в руке грабителя, медленно поднял руки и позволил ему вытащить из карманов его кошелек. Как раз когда грабитель собирался уходить, Карлсон вдруг окликнул его.

Карлсон сказал: «Сэр, ничего страшного, что вы украли мои деньги. Но у меня дома очень свирепая жена. Когда я вернусь домой и скажу ей, что меня ограбили, она точно не поверит и будет обвинять меня в том, что я пошёл в казино и проиграл все деньги».

Грабитель ответил: «А мне-то что до этого?»

Карлсон сказал: «Не могли бы вы, пожалуйста, прострелить пистолетом дырку в моей шляпе? Тогда мне будет легче объясниться, когда я вернусь домой».

Не выдержав настойчивых просьб Карлсона, грабитель с неохотой выстрелил в его шляпу. Затем Карлсон, чтобы все выглядело более правдоподобно, попросил грабителя оставить пулевые отверстия на его куртке, брючинах, перчатках, сапогах и даже на носовом платке.

Как раз в тот момент, когда худощавый грабитель с удовольствием стрелял, Карлсон с улыбкой сказал: «Шесть пуль уже израсходованы, пора вернуть мне мой кошелек!»

Пусть успех сам постучится в дверь: в неблагоприятной ситуации нужна находчивость. Чем более напряженная обстановка, тем больше нужно сохранять хладнокровие.

В непредвиденных ситуациях паника и страх — это нормальная реакция любого человека, но потеря самообладания не только не помогает в реальной ситуации, но и может усугубить положение.

Упреждать события

В общении с людьми нужно не только быть скромным в душе, но и овладеть искусством межличностного общения — только так люди смогут уважать друг друга.

— Эмерсон

Карнеги часто брал своего любимого пса Рейса на прогулку в близлежащий лесопарк.

Однажды в парке они встретили полицейского на лошади, который, казалось, не мог дожидаться, чтобы продемонстрировать свою власть:

«Почему вы позволяете своей собаке бегать без поводка и без намордника?» — упрекнул он Карнеги. «Разве вы не знаете, что это противозаконно? Она может здесь загрызть белку или поранить ребёнка. На этот раз я не буду преследовать вас, но если в следующий раз я увижу в парке эту собаку без поводка или намордника, вам придётся отвечать перед судьёй».

Карнеги вежливо пообещал выполнить требование.

Карнеги действительно хотел выполнить его просьбу, но

Рейс отказывался носить маску. Однажды днём Рейс и Карнеги устраивали соревнование по бегу на небольшом холме, когда вдруг Карнеги заметил того самого стража порядка, сидящего верхом на рыже-коричневой лошади. Рейс бежал впереди и мчался прямо на полицейского.

Карнеги попал в переплет. Он это понимал, поэтому решил опередить полицейского, не дожидаясь, пока тот заговорит.

Карнеги сказал: «Господин полицейский, вы поймали меня с поличным. Я виновен, у меня нет оправданий и отговорок. На прошлой неделе вы предупреждали меня, что если я снова выведу щенка на прогулку без маски, то оштрафуете меня».

«Ничего страшного, ничего страшного», — ответил полицейский очень мягким тоном, — «Я понимаю, что когда вокруг никого нет, любой не удержится от того, чтобы вывести такую собачку на прогулку».

«Действительно, не удержался», — ответил Карнеги, — «но это нарушение закона».

«Такая маленькая собачка вряд ли кого-то укусит, не так ли?» — полицейский, напротив, стал оправдывать Карнеги.

«Нет, он может укусить белку до смерти», — сказал Карнеги.

«О, вы, наверное, слишком серьёзно к этому относитесь», — сказал он Карнеги, — «Давайте поступим так: просто отпустите его за холм, туда, где я его не увижу, и на этом дело

будет закрыто».

Пусть успех сам постучится в дверь: для умного человека сама по себе ошибка имеет ценность, она может превратиться в полезный опыт, благодаря которому можно обойти ловушку. Помните: ни в коем случае не скрывайте ошибки, иначе это только усугубит ситуацию.

Проникнуть в суть

Не стоит просто подражать другим, иначе вы закончите этим подражанием неудачей; прелесть заключается в новаторстве, и именно в новаторстве вы найдете удовлетворение.

— Марк Твен

Однажды двое французов и двое евреев путешествовали на поезде.

Французы были простодушны и купили по билету на каждого; а евреи, будучи бережливыми, купили всего один билет на двоих. Увидев это, французы спросили евреев: «У вас только один билет, а что вы будете делать, когда кондуктор начнёт проверять билеты?»

Евреи загадочно улыбнулись, но не ответили. Вскоре после того, как поезд тронулся, раздался голос проводника, проверяющего билеты, и оба еврея залезли в туалет.

Кондуктор, проверяя билеты, подошёл к их вагону. Он постучал в дверь туалета и сказал: «Покажите билеты!»

Дверь приоткрылась, и из-за щели высунулась рука с билетом. Проводник и представить себе не мог, что в туалете прячутся целых два человека.

Он посмотрел билет и сказал: «Хм, хорошо, спасибо!» — и снова просунул билет обратно в щель.

Добравшись до места назначения, четверо отлично провели время. Когда пришло время покупать билеты на обратный путь, двое французов подумали: «Утром, когда мы ехали сюда, евреи применили отличный способ...»

Поэтому, после недолгих обсуждений, они решили тоже купить один билет, а когда настала очередь еврея, просто помахали рукой и сказали, что на этот раз билет покупать не будут.

Сев в поезд, двое французов с нетерпением ждали: интересно, какой новый трюк придумает еврей. Не успели они это сказать, как проводник снова пришёл проверять билеты.

Французы, не успев понаблюдать за новым трюком еврея, поспешно залезли в туалет.

И снова раздались два стука — «тук, тук» — еврей постучал в дверь туалета, дверь открылась, и из щели просунулась рука с билетом.

Еврей: «Ага, спасибо...»

Два еврея взяли билеты и тут же помчались в туалет в соседнем вагоне.

Пусть успех постучится в дверь: подражание, безусловно, является началом обучения, но у каждого человека своя среда воспитания, своя личность и свой жизненный опыт. Если не понять до конца основные идеи, лежащие в основе успеха другого человека, а лишь слепо следовать поверх-

ностным представлениям, ограничиваясь изучением некоторых внешних приёмов, это зачастую становится причиной неудач.

Проявите чуть больше терпения, тщательно и глубоко изучите информацию о том, у кого вы учитесь, добавьте к этому внимательное наблюдение, четкое исследование и анализ, сосредоточьтесь на изучении истинных установок и убеждений, на которых основан успех успешного человека — только так вы сможете гарантированно избежать ошибок на своем пути.

Достигайте больших целей постепенно

В делах нужно действовать постепенно, следуя законам вещей; поспешное стремление завершить дело за один раз часто приводит к тому, что усилия удвоятся, а результат уменьшится вдвое.

— Лацер

В 1984 году на международном марафоне в Токио никому не известный японский бегун Ямада Хон'и неожиданно завоевал титул чемпиона мира. Когда журналисты спросили его, чем он объясняет столь поразительный результат, он ответил: «Я победил соперников благодаря мудрости».

В то время многие считали, что этот невысокий бегун, случайно оказавшийся впереди, просто притворяется. Марафон — это вид спорта, требующий физической силы и выносливости; при хорошей физической подготовке и терпении можно рассчитывать на победу, а взрывная сила и

скорость играют второстепенную роль, поэтому утверждение о победе благодаря мудрости действительно выглядело несколько натянутым.

Два года спустя в Милане, городе на севере Италии, состоялся Международный марафонский турнир, в котором Ямада Хон'ичи участвовал в составе сборной Японии. На этот раз он вновь завоевал титул чемпиона мира. Журналисты снова попросили его поделиться своим опытом.

Ямада Хон'и был человеком сдержанным и неразговорчивым, и в ответ повторил ту же фразу, что и в прошлый раз: «Побеждать соперников с помощью мудрости». На этот раз журналисты в газетах больше не подшучивали над ним, но остались в недоумении по поводу его так называемой «мудрости».

Спустя 10 лет эта загадка наконец разгадалась: в своей автобиографии Ямада Хикару рассказал следующее: «Перед каждой гонкой я обязательно проезжал по маршруту на машине, чтобы внимательно его изучить, и зарисовывал наиболее заметные ориентиры по пути: например, первый ориентир — банк; второй — большое дерево; третий — красный дом... И так до самого финиша». После старта я с полной отдачей мчался к первой цели со скоростью стометровки, а достигнув её, с той же скоростью устремлялся ко второй. Таким образом, дистанцию в более чем 40 километров я разбивал на несколько небольших целей и легко преодолевал. Поначалу я не понимал этого принципа: я ставил перед

собой цель — флаг на финишной черте, расположенный на расстоянии более 40 километров, — и в результате уже через десяток километров я был совершенно измотан, меня пугала та далекая дорога, лежавшая впереди.

Когда я наткнулся на эти слова в автобиографии Ямада Хон'ичи, я как раз читал «В поисках утраченного времени» французского писателя Пруста. Этот семитомный роман, над которым автор трудился 16 лет, не раз заставлял меня отступать; если бы не озарение, которое дал мне Ямада Хон'ичи, эта книга, возможно, до сих пор возвышалась бы передо мной как гора, а теперь я уже покорил её.

Пусть успех сам постучится в дверь: в реальности мы бросаем начатое не потому, что задача слишком сложна, а потому, что нам кажется, будто успех находится слишком далеко. Точнее говоря, мы сдаёмся не из-за неудач, а терпим неудачу из-за усталости. Если в жизненном путешествии мы проявим хоть немного мудрости Ямада Хон'и, то, возможно, в нашей жизни будет гораздо меньше сожалений и угрызений совести.

Станьте лучшим человеком

Только после одинокого ожидания наступает момент расцвета; в этом мире нет ничего, чего мы не смогли бы сделать.
— Каплан

Однажды мальчик по имени Чарли, одетый в лохмотья и весь в заплатках, прибежал на строительную площадку и подошёл к элегантно одетому мужчине с сигарой во рту. Он ис-

кренне спросил: «Не могли бы вы мне сказать, что мне нужно сделать, чтобы, когда я вырасту, стать таким же богатым, как вы?»

Этот мужчина был застройщиком. Он выпустил клубы дыма и ответил: «Мальчик, иди домой, купи красную куртку и работай не покладая рук».

Увидев растерянное выражение лица мальчика, он снова выпустил клубы дыма и продолжил: «Видишь тех людей, которые работают там на лесах? Разве они не выглядят все одинаково? Мне просто невозможно запомнить имена всех этих рабочих, да и их лица я тоже не запомню».

«Но, — продолжил он, — единственное, что заставляет начальника запомнить сотрудника, — это его работа. Посмотри внимательно вон туда: там рабочий в красной куртке, у него лицо тоже покраснело от солнца. Я обратил на него особое внимание, потому что он, кажется, всегда трудится усерднее других и работает с большим задором. Каждое утро он приходит чуть раньше всех; каждый день после работы он, кажется, уходит чуть позже. Благодаря его красной куртке и тому, как он работает, я могу сразу его узнать. Я собираюсь найти ответственного прораба на стройке, и, учитывая то впечатление, которое он на меня произвёл, я уже решил, что эту должность займёт именно он; если он будет хорошо себя проявлять, я поручу ему ещё более важные дела. Если он будет стараться, он станет богатым человеком».

«Молодой человек, на самом деле это и был мой путь к

успеху: я усердно трудился и стал лучшим среди всех, кто меня окружал. Если бы я носил белую рубашку, как все остальные, возможно, никто бы меня и не заметил, поэтому я каждый день надевал красную куртку и при этом работал вдвойне усерднее. Вскоре босс обратил на меня внимание и сделал меня своим заместителем. Позже я старательно копил деньги и сам стал боссом».

Пусть успех сам постучится в твою дверь: если у тебя есть работа, делай её как можно лучше. Ты должен превосходить всех по результатам, не вести себя так же, как другие, а стать самым выдающимся в своей группе; не будь таким же, как твои однокурсники или коллеги, не становись человеком без индивидуальности. Чтобы другие тебя заметили, сосредоточься на своей цели — только постоянные усилия и сосредоточенность смогут сделать тебя неординарным человеком.

Хитрость — это риск

Хитрость — это не мудрость, так же как насмешка не равна юмору; хитрость часто сопряжена с риском — это уловка, направленная на достижение цели путём риска.

— Спартак

Стер некоторое время жил в Индии, и по возвращении рассказал друзьям следующую историю:

Давным-давно в Индии некоторые бедняки, чтобы заработать немного денег, были вынуждены рисковать, охотясь на питонов.

Это были огромные питоны, обитавшие во влажных скальных пещерах, с желтыми пятнами на спине и белым брюхом; они питались трупами, особенно человеческими. Поэтому некоторые индийские племена считали их божествами, полагая, что эти змеи — посланники высших божеств, призванные переваривать трупы. Поэтому после смерти человека его часто выносят к входу в пещеру, где обитает питон, и молятся, чтобы питон поскорее проглотил тело. Чтобы питону было легче проглотить труп, его обмазывают мазью. Мазь источает особый аромат, и, почувствовав его, питон вылезает из пещеры...

Бедняки, вынужденные таким образом зарабатывать на жизнь, пытаясь добыть таких огромных питонов, притворялись трупом, обмазывали себя мазью, пробирались к пещере питона и лежали неподвижно у входа.

Питон начинает поглощать человека из пещеры, начиная с ног; человек постепенно поглощается, а тело питона постепенно вытягивается из пещеры. Если не знать об этом и лечь головой к входу в пещеру, то в мгновение ока можно лишиться жизни, и попытка поймать питона превратится в тщетную мечту...

Обычно на то, чтобы проглотить одного взрослого человека, смазанного мазью, у змеи уходит 20 минут.

Охотник, когда питон проглотил его наполовину, то есть до пояса, неожиданно для змеи садится, с молниеносной ловкостью одной рукой откидывает верхнюю челюсть пито-

на, а другой рукой с полной силой наносит поперечный удар ножом, в результате чего половина головы питона вместе с глазами отсекается. Его собственная жизнь или смерть полностью зависят от скорости и силы этого мгновения. Отсеченную часть он отбрасывает подальше. Узверь, внезапно подвергшись сильному болевому раздражителю, мгновенно выплюнет уже проглоченную половину человеческого тела. Человек откатывается в сторону, чтобы уклониться. Узверь, лишившись верхней челюсти вместе с глазами, не может ни укусить, ни обмотать; не видя ничего, она впадает в крайнее ярость и слепо бьет телом о скалы, пока в конце концов не умирает от истощения.

Но если скорость была достаточной, а сила удара оказалась недостаточной, и верхнюю половину головы питона не удалось отсечь, а его глаза остались целыми, то он, охваченный огромной яростью от того, что его обманули, бросится вперед, обмотает человека и не отпустит, пока не задушит его, погибнув вместе с ним...

Жил один 13-летний мальчик. Он и его отец жили вдвоём. Отец тяжело заболел, находился на грани смерти, а денег на лечение не было. Если бы были деньги на лечение, врач гарантировал, что болезнь можно полностью вылечить, и сумма была небольшая. Тогда у мальчика зародилась мысль поохотиться на питона. Он понимал: если удастся добыть одного питона и продать его шкуру, отец не умрёт, глядя на это собственными глазами...

Однажды ночью он действительно решил воплотить свою задумку в жизнь. У подножия горы, где обитали питоны, он полностью разделся и обмазал всё тело ароматной мазью. Он делал это очень тщательно, не пропустив ни одного пальца на ноге. Когда подросток полон решимости совершить что-то важное, чего просто нельзя не сделать, его серьёзность часто превосходит серьёзность взрослых.

Держа в руке острый нож, юноша, воспользовавшись темнотой ночи, улегся на спину у входа в пещеру питона. На рассвете питон заметил его и начал поглощать, начиная со скрещенных ног. Мальчик задержал дыхание. Независимо от того, быстро или медленно поглощает питон, охотник на питонов должен задерживать дыхание. В этот момент питон чрезвычайно чувствителен: он уловит даже самое незначительное дыхание человека.

Несчастье произошло именно в тот момент, когда тело юноши было уже почти наполовину проглочено — в его ноздрю залез маленький муравей. Юноша наконец чихнул, и результат можно себе представить...

Пусть успех постучится в дверь: хитрость — это невидимое оружие. Поскольку оно невидимо, тот, кто им владеет, всегда будет использовать его снова и снова для достижения тех или иных целей, пока не нанесет окружающим серьезный ущерб, а сам не понесет тяжелые потери.

Превратите беспокойство в благословение

К жалобам мы всегда должны относиться с радостью в

сердце, создавая для собеседника прекрасный мир — это и есть создание счастья для самого себя.

— Картер

В одном ресторане как раз наступил самый оживлённый час обеденного пика. Но, как ни странно, во всём ресторане от верха до низа дежурил только один маленький официант по имени Джек; он суетился туда-сюда, едва не теряя голову.

В такое напряжённое время, если бы гости были готовы пойти навстречу, работа Джека шла бы гладко. К сожалению, как раз в этот момент зашел новый, чрезвычайно придирчивый гость.

Этот проблемный гость вошёл в ресторан, сел за столик и, не обращая внимания на то, что Джек был занят до предела, сразу же окликнул его, жалуясь, что в ресторане не работает кондиционер и очень душно.

Джек поспешно извинился и пообещал немедленно решить эту проблему. Через некоторое время этот привередливый новый посетитель снова остановил Джека, заявив, что тот включил кондиционер слишком холодно, и ему стало некомфортно.

Джек, обладая удивительным терпением, снова сразу же извинился и пообещал немедленно настроить кондиционер на подходящую температуру.

Один из сидевших рядом гостей, с начала до конца хладнокровно наблюдавший за этой сценой, невольно про себя пожалел Джека.

Когда Джек прошел мимо него, этот сочувствующий посетитель утешил его: «Этот надоедливый тип то требует включить кондиционер, то жалуется, что слишком холодно — он что, собирается свести тебя с ума?»

Сотрудник, сохраняя спокойствие, тихо ответил: «Нет, это я его скоро с ума сведу. В этом заведении никогда не было кондиционера».

Пусть успех постучится в дверь: в жизни существует бесконечное множество раздражающих проблем, к которым мы можем отнестись с максимальной серьёзностью, вплоть до громкой ссоры; или же взять пример с этого милого официанта и использовать чрезвычайно юмористичный, но в то же время самый эффективный способ реагирования. Мы можем отнестись к мелким неприятностям в жизни с лёгким юмором, не причиняя никому вреда.

Умный бизнесмен

Настоящая мудрость проявляется там, где её меньше всего ожидаешь; за многими удивительными поступками скрывается огромная мудрость.

— Бэкон

Давным-давно один купец по имени Дилис вместе со своим взрослым сыном отправился в дальний морской путь. Они взяли с собой целый ящик драгоценностей, которые собирались продать во время путешествия, но никому не раскрыли эту тайну.

Однажды Дилис случайно услышал, как матросы пере-

шептывались между собой. Оказалось, что они уже обнаружили драгоценности и замыслили убить отца с сыном, чтобы ограбить их.

Услышав это, Дилис испугался до смерти; он начал ходить из угла в угол по своей каюте, пытаясь придумать, как выбраться из этой беды. Сын спросил его, что случилось, и Дилис рассказал ему всё, что услышал.

— Давайте сразимся с ними! — решительно заявил молодой человек.

— Нет, — ответил Диллис, — они нас одолеют!

— Тогда отдать им драгоценности?

— «Нет, они нас убьют, чтобы замять дело».

Через некоторое время Диллис в ярости выбежал на палубу. «Ты, тупой сын!» — закричал он. «Ты никогда не слушаешь моих советов!»

«Старик!» — крикнул в ответ сын. — «Ты не можешь сказать ни одного слова, которое стоило бы мне услышать!»

Когда отец и сын начали обмениваться ругательствами, матросы с любопытством собрались вокруг них. Старик бросился в свою каюту и вытащил оттуда сундук с драгоценностями.

«Неблагодарный ублюдок!» — пронзительно закричал Дилис. «Лучше я умру в нищете, чем позволю тебе унаследовать моё состояние!»

Сказав это, он открыл шкатулку, и моряки ахнули, увидев такое количество драгоценностей. Диллис снова бросился к

перилам и, прежде чем кто-то успел его остановить, бросил все свои сокровища в море.

Через некоторое время отец и сын пристально уставились на пустой сундук, а затем оба упали на пол и не переставали плакать из-за того, что они натворили. Позже, когда они остались наедине в хижине, отец сказал: «Мы не могли поступить иначе, сынок, другого способа спасти наши жизни просто не было!»

«Да, — ответил сын, — ваш способ был самым лучшим».

Когда пароход пришвартовался у причала, Диллис вместе с сыном поспешил к городскому судье. Они обвинили матросов в пиратстве и покушении на убийство, и судья арестовал этих матросов. Судья спросил матросов, видели ли они, как старик бросил свои драгоценности в море, и все они единодушно ответили, что видели. Тогда судья признал их всех виновными.

Судья сказал: «Кто же станет без раздумий отказываться от сбережений всей своей жизни? Только тот, кто находится в смертельной опасности, может поступить так». Матросам пришлось возместить Дилису его драгоценности, и судья пощадил их жизни.

Пусть успех постучится в дверь: мудрость опытных коммерсантов, закаленных в суровых условиях бизнеса, действительно превосходит обычное понимание; эта способность находить выход из безвыходных ситуаций позволила им не только спасти свои жизни, но и вернуть утраченное

имущество.

Кристалл тысячелетней мудрости

Успех любого человека — плод его упорного труда; ни одна награда не дается легко, без капли пота.

— Шупенгауэр

Сотни лет назад один мудрый старый король Англии созвал всех своих умных министров и поручил им следующее: «Я хочу, чтобы вы составили „Сборник мудрости всех веков“, который будет передаваться из поколения в поколение».

Эти мудрые вельможи, покинув старого короля, трудились в течение долгого времени и в конце концов завершили грандиозное произведение из двенадцати томов. Прочитав его, старый король сказал: «Господа вельможи, я убеждён, что это — кристалл мудрости всех веков. Однако книга слишком толстая, и я боюсь, что люди не дочитают её до конца. Сократите её, пожалуйста!»

Эти мудрые вельможи, приложив ещё больше усилий и несколько раз сократив текст, создали книгу в одном томе. Однако старый король по-прежнему считал её слишком длинной и приказал им продолжить сокращение.

Тогда эти мудрые министры сжали книгу до одной фразы. Увидев эту фразу, старый король проявил явное удовлетворение и сказал: «Господа министры, это действительно квинтэссенция мудрости всех веков, и как только люди во всех странах познают эту истину, большинство проблем, о

которых мы беспокоимся, будет решено».

Эта фраза звучала так: «В мире нет бесплатного обеда».

Пример Рейнера Чанга из США можно назвать отличным подтверждением этой фразы.

В 1828 году мистер Чанга унаследовал состояние стоимостью 100 тысяч долларов. Однако к 1838 году он объявил о своём банкротстве.

Сам мистер Чанга проанализировал причины своего банкротства: «Мой отец не только добился успеха в делах, но и был щедрым человеком. Когда я учился в старшей школе, он позволял мне выписывать чеки с банковского счета в любое время, когда мне нужны были деньги; а когда я поступил в университет, я ещё больше освоил это искусство. Я совершенно не понимал ценности денег и тем более не знал, как их зарабатывать; я знал только, как выписывать чеки с отцовского счета».

К счастью, после банкротства г-н Чауга вовремя переосмыслил свою жизнь, с полной самоотдачей посвятил себя работе и сумел вернуть все утраченное состояние. Но что ещё важнее, он передал этот ценный опыт своим двум сыновьям. Он старался донести до сыновей: во всём нужно полагаться на собственные усилия — это и есть самый фундаментальный принцип выживания. Даже имея значительное наследство, нельзя слишком на него рассчитывать! Это гораздо значимее, чем просто оставить им богатство.

«Пусть успех сам постучится в дверь»: эта проверенная

временем поговорка указывает на то, что даже для удовлетворения самых элементарных жизненных потребностей нужно действовать самостоятельно. Даже если твои родители могут обеспечить тебе солидную материальную базу, тебе всё равно нужно действовать самостоятельно. В противном случае ты неизбежно растратишь всё, что имеешь. Те «бесплатные» или «дешевые» обеды и пироги, которые встречаются в жизни, скорее всего, заставят вас заплатить другой ценой: уверенностью в себе, смелостью, творческим потенциалом и другими способностями, которые можно развить только в процессе борьбы. Помните: в этом мире не бывает бесплатных обедов, и за любое дело приходится платить определенную цену.

Значение IQ

В этом мире нет абсолютно мудрых людей; умный человек — это не тот, кто во всём превосходит других, а лишь тот, кто обладает талантом в какой-то одной области.

— Сенека

Когда Айзек служил в армии, он участвовал в тесте на интеллект, который проходили все солдаты, и набрал высокий балл — 160. Стоит отметить, что в армии никогда раньше не было столь высоких результатов, а стандартный балл составлял всего 100, поэтому Айзека, естественно, называли гением.

Всеобщие похвалы не изменили положения Исаака: на следующий день он по-прежнему оставался рядовым, и самой высокой должностью, которую он занимал, была долж-

ность дежурного по питанию, но само ощущение было весьма приятным.

Впоследствии Исаак на протяжении всей своей жизни получал такие высокие оценки, поэтому у него были все основания считать себя очень умным и надеяться, что окружающие тоже так его воспринимают. Однако на самом деле возникает вопрос: что вообще означает высокий IQ? Возможно, это лишь свидетельствует о том, что он хорошо справляется с задачами интеллектуальных тестов, а их авторы, скорее всего, являются людьми, похожими на него по типу мышления и увлечениям. Действительно ли составленные ими академические задачи способны точно измерить уровень интеллекта человека?

Приведу пример. У Айзека когда-то был автомеханик, который вряд ли набрал бы более 80 баллов в тесте на IQ. Поэтому Айзек всегда само собой разумеющимся считал себя гораздо умнее его. Однако всякий раз, когда у Айзека ломалась машина, ему приходилось в спешке обращаться к нему, с тревогой наблюдая, как тот осматривает соответствующие части автомобиля, и внимательно прислушиваясь к его анализу, словно к божественному откровению, — и тот всегда умудрялся починить машину Айзека.

Итак, если бы этот механик проводил тест на IQ, или если бы вопросы составлял плотник, фермер или любой другой человек, кроме ученого, результаты показали бы, что Исаак — тупица, и Исаак действительно был бы тупицей. Если бы

Исааку не разрешили использовать языковые навыки, полученные в академии, если бы ему пришлось своими руками выполнять сложную и тяжелую работу... Исаак, несомненно, справился бы с этим очень плохо.

А теперь поговорим об автомеханике Айзека. У него была привычка рассказывать анекдоты каждый раз, когда он видел Айзека. Однажды он поднял голову из-под капота и сказал:

«Доктор, однажды в магазин строительных товаров зашел глухонемой человек, чтобы купить гвозди. Он сложил два пальца вместе и положил их на прилавок, а другой рукой несколько раз имитировал удары молотком, и продавец принес ему молоток. Он покачал головой, указал на те два пальца, которыми имитировал удары, и продавец принес ему гвозди; он выбрал подходящие и ушел. Итак, доктор, слушайте внимательно: потом зашел слепой, он хотел купить ножницы. Угадайте, как он это показал?»

Исаак поднял правую руку и несколько раз сделал жестом указательным и средним пальцами, имитируя ножницы. Ремонтник, увидев это, радостно расхохотался: «Ах ты, дурачок! Конечно же, он сказал, что хочет купить ножницы!» Затем он с некоторой гордостью добавил: «Сегодня я проверил всех покупателей этим вопросом».

«Многие попались на эту уловку?» — поспешно спросил Исаак.

«Немало», — ответил тот. «Но я заранее был уверен, что ты обязательно попадешься».

«Почему же?» — с некоторой удивлением спросил Исаак.

«Потому что ты слишком образован, доктор, и по этому можно понять, что ты не слишком умен».

Исаак почувствовал сильное беспокойство: в его словах действительно был смысл.

Пусть успех постучится в дверь: на самом деле IQ человека не является абсолютной величиной, его ценность определяется социальной средой, в которой мы живём. Тесты на IQ в значительной степени представляют собой несправедливую оценку, проводимую по несправедливому критерию. Поэтому ни в коем случае не верьте этим тестам, а верьте в свои собственные способности.

Нет правильного ответа

Поощрение других — это высшее проявление уважения к индивидуальности; не следует оценивать всё по своим собственным меркам, ведь мир многогранен.

— Карлтон

Давным-давно Каландера получил звонок от своего коллеги, который спросил, не согласится ли он выступить в качестве эксперта при оценке одного из экзаменационных заданий: его коллега хотел поставить нуль за ответ на вопрос по физике, а его ученик утверждал, что заслуживает полного балла. Студент считал, что такая система оценивания несправедлива, и был полон решимости добиться максимального балла. Поэтому учитель и студент договорились передать этот вопрос на рассмотрение беспристрастному ар-

битру, и выбор пал на Каландру...

Каландра пришёл в кабинет своего коллеги и прочитал задание. Оно гласило: «Докажите, как с помощью одного барометра можно определить высоту высотного здания».

Ответ студента был следующим: «Поднимите барометр на крышу высотного здания, привяжите его к длинной веревке, затем сбросьте барометр с крыши вниз, пока он не упадет на улицу, после чего поднимите барометр обратно на крышу и измерьте длину веревки. Эта длина и будет высотой здания».

Это интересный ответ, но заслуживает ли этот студент похвалы? Каландера отмечает, что этого студента следует высоко оценить, поскольку его ответ абсолютно правильный. С другой стороны, если высоко оценить этого студента, то ему следует поставить высокую оценку за экзамен по физике; а высокая оценка свидетельствует о том, что студент обладает некоторыми знаниями по физике, но его ответ этого не подтверждает...

Каландра предложил этому ученику ответить на тот же вопрос за 6 минут, но в ответе он должен был продемонстрировать, что владеет некоторыми знаниями по физике... В последнюю минуту ученик поспешно написал свой ответ, который звучал так: поднять барометр на крышу и прислонить его к краю крыши. Уронить барометр с крыши, засечь время падения с помощью секундомера и вычислить высоту здания по формуле: расстояние падения равно половине произведения ускорения свободного падения на квадрат времени па-

дения.

Прочитав этот ответ, Каландера спросил своего коллегу, готов ли тот пойти на уступку. Коллега согласился, и тогда Каландера поставил этому студенту почти максимальную оценку. Когда Каландера уже собирался выйти из кабинета своего коллеги, он вспомнил, что студент упомянул о том, что у него есть ещё один вариант ответа, и спросил, что это за ответ. Студент ответил: «Ах да, есть много способов измерить высоту здания с помощью барометра. Например, в солнечный день на крыше можно записать показания барометра и длину его тени, а также измерить длину тени самого здания, после чего с помощью простого соотношения вычислить высоту здания».

«Отлично, — сказал Каландра, — а какие ещё есть ответы?»

«Есть, — сказал тот студент, — есть ещё один самый простой способ измерения, который вам понравится. Возьмите барометр и поднимитесь по лестнице с первого этажа. По мере подъёма отмечайте знаками уровень ртути на барометре, и таким образом вы сможете определить высоту здания в единицах барометра. Этот способ самый прямой».

«Конечно, если вы хотите получить более точный ответ, можно привязать один конец струны к барометру, раскачать его как маятник, а затем измерить значение g (ускорение свободного падения) на уровне улицы и на крыше здания. По разнице этих двух значений g в принципе можно вычислить

высоту крыши».

В заключение он добавил: «Если не ограничивать меня физическими методами при ответе на этот вопрос, то существует ещё множество других способов. Например, возьмите барометр, спуститесь на первый этаж здания и постучите в дверь управляющего. Когда управляющий откроет, скажите ему следующее: „Уважаемый господин управляющий, у меня есть очень красивый барометр. Если вы сообщите мне высоту этого здания, я подарю вам этот барометр...“»

Пусть успех сам постучится в дверь: не ограничивайте своё мышление привычками, развивайте воображение и творческие способности, ведь наше воображение безгранично.

Ни в коем случае не ешьте гнилые фрукты

Стоя перед миской с фруктами, одни начинают с гнилых и съедают всю миску гнилых; другие начинают с хороших и съедают половину миски хороших.

— Матью

Однажды один университетский профессор специально обратился с вопросом к святому отцу Беасу из Сан-Диаго. Святой отец сначала принял его с должными почестями, но ничего не сказал; он налил чай в чашку гостя, и, хотя чашка уже была полна, продолжал наливать.

Профессор смотрел, как чай непрерывно переливается через край чашки, и, наконец, не выдержав, громко воскликнул: «Он уже переливается, больше не можно наливать!»

«Вы похожи на эту чашку, — ответил Беас, — она наполнена вашими собственными взглядами. Если вы сначала не опустошите свою чашку, как я смогу с вами поговорить?»

Беас был прав. Иногда, если люди цепляются только за своё, им трудно принять то, что предлагают другие. Особенно в современном обществе, где люди становятся всё более жадными: некоторые не хотят ни от чего отказываться, но в результате ничего не получают. Только потеряв что-то, можно что-то приобрести.

Летом русские едят фрукты и за один раз покупают их много. Некоторые фрукты из-за жары быстро портятся. Большинство из них предпочитают сначала съесть испорченные, а потом — хорошие, но к тому времени, как они доедают испорченные, хорошие тоже уже портятся. На самом деле это не проявление бережливости, а проявление жадности и необоснованных надежд. Отказ — это не поражение, а мудрость; отказ — это не урезание, а возвышение.

Известный американский консультант по управлению г-н Дурак в своей книге «О президентах компаний» пишет: «Продукт постепенно устаревает, и рост объема продаж становится всё более затруднительным. В свою очередь, рентабельность также снижается с каждым днём. В результате этот продукт становится главной причиной ухудшения показателей компании. Решение о том, отказаться ли от этого продукта, оказывает огромное влияние на результаты деятельности компании. Однако обычно очень трудно принять ре-

шение об отказе от него, поскольку когда-то он был флагманским продуктом нашей компании. Причина проста: хотя это и банально, от него трудно отказаться. Трудность «разлуки с любимым» в реальной жизни трудно себе представить. Но мы должны понимать, что отказ сам по себе является первым шагом к обновлению».

Неспособность отказаться от чего-либо равносильна тому, чтобы нести на себе множество тяжёлых грузов. Например, старая одежда, которая вышла из моды и в которой вам неудобно, — если вы не хотите её выбрасывать, она будет занимать и без того ограниченное пространство, а вам придётся постоянно её убирать и сортировать, тратя на это время и силы.

Пусть успех постучится в дверь: в жизни нужно уметь отказываться от чего-то; порой отказ — это не только проявление мужества, но и проявление мудрости. Не стоит всегда цепляться за старые модели мышления — развитие эпохи требует от нас новаторского мышления.

Оценка ценности жизни

Самое ценное в жизни — это сама жизнь.

— Сократ

Билл, выросший в детском доме, часто с пессимизмом спрашивал директора:

«Какой смысл в жизни у такого ребенка, как я, которого никто не хочет?»

«Родители бросили меня, зачем же Бог заставляет меня и

дальше страдать?»

«Жизнь — это страдание, так в чём же тогда смысл жизни?»

Директор всегда улыбался, но не отвечал.

Однажды директор вручил Биллу камень и сказал: «Завтра утром отнеси этот камень на рынок и попробуй его продать, но не «продавай» по-настоящему. Помни: сколько бы деньги ни предлагали, ни в коем случае не продавай его. Просто посмотри, какую максимальную цену тебе предложат».

На следующий день Билл присел в углу рынка. К его большому удивлению, оказалось, что многие люди хотели купить у него этот камень, и цена становилась всё выше и выше. Вернувшись в приют, Билл взволнованно доложил об этом директору. Тот улыбнулся и велел ему завтра отнести камень на рынок золота и выставить его на продажу.

На третий день на рынке драгоценных металлов кто-то предложил за этот камень цену, в десять раз превышающую вчерашнюю. Билл был очень удивлён: как такой камень мог стоить так дорого на рынке драгоценных металлов?

В конце концов директор велел Билу отнести камень на рынок драгоценных камней для демонстрации. В результате стоимость камня снова выросла в десять раз по сравнению с вчерашним днём, а поскольку Билл никак не хотел его продавать, о камне стали говорить как о «редчайшей драгоценности». Многие люди бросились заключать сделку с Билом,

настаивая на том, чтобы купить этот камень.

Билл, полный восторга, вернулся в приют с камнем в руках и рассказал обо всём директору. Директор посмотрел на Билла и медленно сказал: «Ценность жизни подобна этому камню: в разных условиях она приобретает разное значение. Незаметный камень благодаря тому, что ты его ценишь, повысил свою ценность и стал считаться редким сокровищем. Разве ты не похож на этот камень? Если ты ценишь себя и дорожишь собой, жизнь обретает смысл и ценность».

Пусть успех постучится в дверь: нашу жизнь невозможно измерить мирскими мерками, цени свою жизнь, потому что её ценность безгранична. Не отказывайся от стремления к идеалам только потому, что ты оказался в неблагоприятных условиях. Все люди рождаются равными, и где бы ты ни находился, ты уникален. Верь в себя, верь в жизнь, верь в природу — жизнь дарит каждому из нас равные возможности. Цените всё, что у нас есть сейчас, и с помощью нашей уверенности и упорства прокладывайте путь в будущее, создавая новую прекрасную жизнь.

Сорняки, растущие в сердце

Наша душа подобна саду: оставить его запущенным или сделать чистым и красивым — всё зависит от нашей воли.

— Платон

Ученики Юма — все до единого обладали огромными знаниями.

Однажды этот великий философ осознал, что его дни со-

чтены, но, не желая оставлять своих учеников без присмотра, решил провести последнее занятие под открытым небом.

«Посмотрите, что растёт на поле?» — спросил Юм.

«Сорняки», — ответили ученики в один голос.

«Скажите мне, как вы собираетесь избавиться от этой сорной травы?»

Ученики невольно озадачились, подумав про себя: «Этот вопрос слишком прост».

Первым заговорил старший ученик: «Достаточно дать мне мотыгу».

Второй ученик тут же сказал: «Лучше всего просто сжечь их огнём».

Третий ученик возразил: «Чтобы выкорчевать сорняки с корнями, нужно только глубоко выкопать их».

...

Когда все ученики высказались, Хьюм слегка улыбнулся, встал и сказал: «На этом урок закончен. Вернувшись домой, каждый из вас должен по-своему очистить участок от сорняков, а через год мы снова встретимся здесь».

Год пролетел незаметно, и когда ученики вновь собрались вместе, все они были озабочены, потому что, какими бы методами они ни пользовались, заметного результата не было, а в некоторых случаях сорняков даже стало больше. Поэтому все ученики с нетерпением ждали, когда смогут обратиться за советом к учителю.

Однако мудрец уже покинул этот мир, оставив ученикам

лишь одну книгу. В ней был такой отрывок: «Ваши методы не позволяют полностью избавиться от сорняков, потому что у них сильная жизненная сила. Лучший способ избавиться от сорняков на поле — это засеять его сельскохозяйственными культурами. Задумывались ли вы, что ваши души — это тоже поле?»

Пусть успех постучится в дверь: в этом красочном, шумном и суетливом мире душа человека одновременно возвращает истину, добро и красоту, но и является питательной почвой для лжи, зла и уродства. Эти лжи, зло и уродство происходят из накопленных первобытных биологических инстинктов человека; их жизненная сила чрезвычайно упорна, и малейшая невнимательность может превратить поле нашей души в пустошь. Только засеяв поле нашей души «урожаем», мы сможем сузить пространство для существования «сорняков»: чем крепче и пышнее растёт урожай, тем слабее и увядающие становятся сорняки, и тем легче их полностью искоренить с поля нашей души; если мы наполним поле нашего сердца истиной, добром и красотой, изгнав оттуда ложь, зло и уродство, то наша душа очистится, уровень нашей жизни возвысится, и даже самая обычная жизнь засияет поэтическим сиянием.

Устранять накопившиеся обиды с помощью самоотдачи

Добродетель — высшее проявление интеллекта; по-настоящему умные люди никогда не закликиваются на сиюминут-

ных выгодах и потерях, они используют свою мудрость, чтобы добиться успеха в жизни.

— Джонсон

В Англии жил трудолюбивый арендатор по имени Гуо, который, не имея средств на покупку плодородных полей на равнине, самостоятельно нашел участок на склоне горы и, приложив усилия, превратил бесплодный склон в урожайные террасы.

Многие бедные арендаторы из окрестных деревень, увидев успех Гуо, поспешили последовать его примеру и один за другим разбивали террасы у подножия гор.

Сначала эти фермеры, возделывавшие террасы на склонах, каждый день были заняты работой на своих полях, и всё шло мирно, пока в один год дождей не хватило, и на полях уже стали заметны признаки нехватки воды.

Увидев признаки засухи, Гуо уже давно был к ней полностью готов. Он нашёл в горах несколько источников воды, прокопал каналы и в большом количестве подвёл горную родниковую воду к своим террасам, поэтому, хотя на террасах у подножия горы не хватало воды, урожай на террасах Гуо по-прежнему процветал.

Однажды утром трудолюбивый Гуао, как обычно, пришёл на свои поля и внезапно пришёл в ужас: вся вода для орошения с террасных полей утекла, и поля оказались высохшими.

Гуо поспешил исправить ситуацию: помимо того, что он снова наполнил поля водой, он тщательно расследовал, по-

чему произошла утечка воды.

В результате на огороде он обнаружил огромный пролом. Оказалось, что крестьяне, жившие у подножия горы, ночью прокопали его огородную насыпь и отвели воду с полей Гуо вниз, чтобы оросить свои собственные засушливые поля.

В последующие дни Гуо удвоил свои усилия, прокопав несколько новых каналов, по которым вода из найденного им источника беспрепятственно поступала на каждую страдающую от засухи террасу у подножия горы, наполняя поля тех фермеров до краев и избавляя их от страха перед нехваткой воды.

С тех пор террасы у подножия горы больше никогда не испытывали недостатка в воде; а трудолюбивый Гуо больше не беспокоился о том, что кто-то придет и разрыет его межи.

Пусть успех постучится в дверь: умный и трудолюбивый фермер, пройдя через борьбу за воду для орошения террас, дал нам очень ценный урок, который является лучшим воплощением принципа «отплачивать добром за зло».

Большинство людей склонны сосредотачивать своё внимание на самой проблеме, вызывающей головную боль. На самом деле, если суметь расширить свой кругозор и смотреть дальше, то можно естественным образом преодолеть досадные проблемы и найти решение, приносящее настоящий «двойной выигрыш» или даже «многосторонний выигрыш».

Глава 2. Ветер мудрости

Секрет богатства

Каждый человек жаждет богатства, но на самом деле оно находится рядом с нами — нужно лишь иметь глаз, способный его заметить.

— Генри Форт

Диоли Филлер родился в трущобах, и, как и все дети, выросшие в трущобах, он был драчливым и любил прогуливать школу.

Единственное отличие заключалось в том, что у Филлера был врождённый талант к зарабатыванию денег. Он починил игрушечную машинку, найденную на улице, дал её поиграть одноклассникам, а затем взял с каждого по полцента — и за неделю ему удалось заработать на новую игрушечную машинку. Учитель Филлера сказал ему: «Если бы ты родился в богатой семье, ты стал бы выдающимся бизнесменом. Но для тебя это уже невозможно, и тебе повезет, если ты станешь уличным торговцем».

После окончания средней школы Филлер действительно стал уличным торговцем. Как и предсказал его учитель, среди его сверстников из трущоб это уже считалось весьма приличным занятием. Он продавал мелкие металлические изделия, батарейки, лимонад — и со всем этим у него отлично получалось.

Филлер начал свой бизнес с партии шелка. Этот шелк прибыл из Японии, но во время морской перевозки корабль попал в шторм, и шелк промок в краске — его вес составил целую тонну. Этот промокший шелк стал для японцев настоящей головной болью: они хотели избавиться от него, но никто не проявлял к нему интереса; они хотели отвезти его в порт и выбросить в мусорный контейнер, но боялись штрафа со стороны экологических органов. Поэтому японцы решили выбросить шелк в море на обратном пути.

Подпольный бар в порту был ночным раем для Филлера, он приходил сюда каждый день, чтобы выпить. В тот день Филлер напился. Когда он, шатаясь, подошёл к нескольким японским морякам, те как раз обсуждали с барменом эту надоедливую шелковую ткань. Говорящие не подозревали, а слушающий уловил намек — он почувствовал, что настал его шанс.

На следующий день Филлер пришёл на борт корабля, указал пальцем на грузовик, припаркованный в порту, и сказал капитану: «Я могу помочь вам избавиться от этого бесполезного шёлка». В результате он совершенно бесплатно получил этот пропитанный химическими красителями шёлк. Затем он сшил из него камуфляжную одежду, камуфляжные галстуки и камуфляжные шляпы. Практически в одночасье благодаря этой шелковой ткани он разбогател на 100 тысяч долларов.

С тех пор Филлер перестал быть просто торговцем и стал

настоящим бизнесменом.

Однажды Филлер присмотрел себе участок земли на окраине города. Он разыскал владельца участка и сказал, что готов купить его за 100 000 долларов. Получив 100 000 долларов, владелец участка про себя посмеялся над его глупостью: за такой отдалённый участок только дурак заплатил бы столько!

Неожиданно, через год городские власти объявили о строительстве кольцевой дороги на окраине. Вскоре стоимость участка Филлера выросла в 150 раз. Один из богатейших владельцев недвижимости в городе обратился к нему с предложением купить участок за 20 миллионов долларов, чтобы построить здесь комплекс вилл. Однако Филлер не продал свой участок и с улыбкой ответил: «Я хочу ещё немного подождать, потому что считаю, что этот участок стоит гораздо больше».

И действительно, через три года Филлер продал этот участок за 25 миллионов долларов. С тех пор он стал новым богачом и мог посещать престижные заведения наравне с представителями высших слоев общества. Его коллеги очень хотели узнать, как ему удалось получить эту информацию, и даже подозревали, что у него есть связи с высокопоставленными чиновниками в городской администрации, но результат их разочаровал: у Филлера не было ни одного друга, занимавшего должность в городской администрации.

Возвышение Филлера остаётся настоящей загадкой. Фил-

лер прожил 77 лет. Перед смертью он попросил секретаря разместить в газете объявление о том, что он скоро отправится в рай и готов передать послания умершим близким за 100 долларов за каждое. Это, казалось бы, абсурдное объявление пробудило любопытство бесчисленного множества людей, и в результате он заработал 100 000 долларов. Если бы он смог продержаться на больничной койке ещё несколько дней, возможно, заработал бы ещё больше. Его завещание также было весьма необычным: он поручил секретарю разместить ещё одно объявление, в котором говорилось, что он — вежливый джентльмен и готов разделить могилу с образованной дамой. В результате одна знатная дама согласилась заплатить 50 000 долларов, чтобы упокоиться рядом с ним.

Пусть успех постучится в дверь: ежегодно умирает бесчисленное количество людей, но сколько из них обладают таким упорным деловым духом, как Филлер? Теперь мы, наконец, понимаем, почему он стал мультимиллионером?!

Интересная профессиональная игра

Относитесь к профессии как к увлекательной игре, ведь интерес — это катализатор успеха.

— Майсир

«Большинство людей завидуют чужой удаче, ревнуют к чужому успеху, но не поднимают свою волю, не прилагают усилий, а просто ждут, когда представится удачный случай», — говорит Чарли Вагрин, деятель американской фармацевтической отрасли. «Я тоже когда-то был таким человеком».

Изначально Уоглин владел лишь одной небольшой аптекой, продававшей западные лекарства. У него были те же взгляды, что и у большинства людей: он ненавидел свою профессию и часто бывал в развлекательных заведениях. Но потом он задал себе вопрос: «Могу ли я отказаться от такого образа жизни? Смогу ли я проявить свои таланты в своей профессии?»

В конце концов он принял твердое решение, придумал способ и нашел ключ к успеху. Он с радостью рассказывал о своем отношении к обслуживанию клиентов, о том, как удовлетворять их и привлекать новых: «Если кто-то звонит, чтобы сделать заказ, я, отвечая на звонок, одновременно поднимаю руку, давая знак своему помощнику немедленно доставить товар».

Однажды зазвонил телефон, и он громко ответил: «Хорошо, миссис Хосфорд, две бутылки дезинфицирующего раствора, 1/4 фунта дезинфицирующего вата, что-нибудь ещё? Ах да! Сегодня такая прекрасная погода, и ещё...» Он не переставал заискивать перед своей клиенткой, одновременно давая указания помощнику собрать товар и немедленно доставить его. Помощник был хорошо обучен: уже через минуту после звонка он доставил товары прямо к порогу дома миссис Хосфорд, а они продолжали разговаривать, пока она не сказала: «Звонок в дверь, мистер Уоглин, до свидания!» Тогда он положил трубку, и на его лице отразилось удовлетворение — он знал, что товар доставлен.

Позже миссис Хосфор часто рассказывала об этом: ещё не успела она закончить разговор по телефону, как товар уже был доставлен.

Благодаря тому, что она невольно рассказала об этом, соседи стали приходить в его аптеку за покупками, а со временем это распространилось и на жителей других районов, и они тоже стали постоянными клиентами его аптеки. С тех пор его маленькая аптека превратилась в компанию, был открыт завод по производству лекарств, а по всей стране появилось множество процветающих филиалов.

Хуа Гэлинь говорит, что секрет его успеха заключается в его отношении к работе. Он осознал, что профессия может быть увлекательной игрой, и поэтому стал выступать в роли участника соревнований, стараясь проявить свои навыки и делать всё возможное.

«Моя перемена произошла благодаря наставлениям моего друга Самара Фука», — с улыбкой говорит Хуа Гэлинь о своём успехе.

Самар Фук занимался производством винтов — какая монотонная и утомительная работа! Целый ящик винтов ждал его, и вот так все его счастье в жизни было погребено под этими винтами. Как же Самару Фуку, занимавшемуся такой работой, не было страшно и как он не мог не упрекать себя? Однако обстоятельства не позволяли ему даже подумать о том, чтобы уволиться — это означало бы остаться без работы. Но он в конце концов преодолел обстоятельства, спас

себя от бедственного положения и в итоге был назначен директором завода по производству локомотивов «Боулвин».

Его метод заключался в том, чтобы превратить утомительную работу с винтами в увлекательную игру, сотворив чудо из обыденности и открыв перед собой светлые перспективы в карьере.

Он сказал своим коллегам: «Друзья! Давайте устроим соревнование! Ты будешь заниматься полировкой гвоздей, а я — сортировкой по размерам. Если тебе надоест полировать, мы поменяемся местами. Давайте посоревнуемся, кто сделает больше». С тех пор производительность труда быстро выросла, и вскоре они уже фотографировались под знаменем «Образцовый производственный коллектив», а их карьера шла в гору без препятствий.

На церемонии вступления в должность директора завода он сказал: «Если ты не можешь найти радость успеха в своей работе, то лучше попробуй другой подход — относись к работе как к игре».

Пусть успех сам постучится в дверь: когда ты любишь какое-то дело, ты готов приложить к нему любые усилия и проявить огромный энтузиазм. Поэтому, какой бы скучной ни была работа, если ты не можешь изменить ситуацию, постарайся найти в ней что-то привлекательное — это поможет тебе лучше с ней справляться.

Один доллар

Хотя мы и становимся эрудитами благодаря знаниям дру-

гих, но чтобы стать мудрецом, нужно полагаться на собственную мудрость.

— Монтень

Еврейский миллионер Рабин вошёл в банк, подошёл к отделу кредитования и с важным видом сел.

«Простите, сэр, чем мы можем вам помочь?» — осторожно спросил менеджер кредитного отдела, при этом осматривая одежду посетителя: дорогой костюм, элитные кожаные туфли, дорогие часы и зажим для галстука с драгоценными камнями...

«Я хотел бы взять в долг немного денег».

«Конечно, сколько вы хотите взять?»

«1 доллар».

«Всего 1 доллар?» — удивлённо воскликнул менеджер кредитного отдела.

«Мне нужен всего 1 доллар. Это возможно?»

«Конечно, при наличии залога мы можем предоставить любую сумму».

«Хорошо». Еврей достал из роскошной кожаной сумки целую кучу акций, государственных облигаций и других ценных бумаг и положил их на стол: «Можно ли использовать это в качестве залога?»

Менеджер пересчитал их: «Сэр, в общей сложности 500 тысяч долларов — этого вполне достаточно в качестве залога. Но, сэр, вы действительно хотите взять всего 1 доллар?»

«Да», — без выражения сказал Рабин.

«Хорошо. Пройдемте туда, чтобы оформить документы. Годовая процентная ставка составляет 6 %. Если вы будете платить 6 % годовых и вернете долг через год, мы вернем вам эти акции и облигации, которые служили залогом...»

«Спасибо...» — еврейский миллионер, оформив документы, собрался уходить.

Президент банка, который всё это время наблюдал за происходящим со стороны, никак не мог понять: как человек, у которого есть 500 000 долларов, мог прийти в банк, чтобы взять в долг 1 доллар?

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.