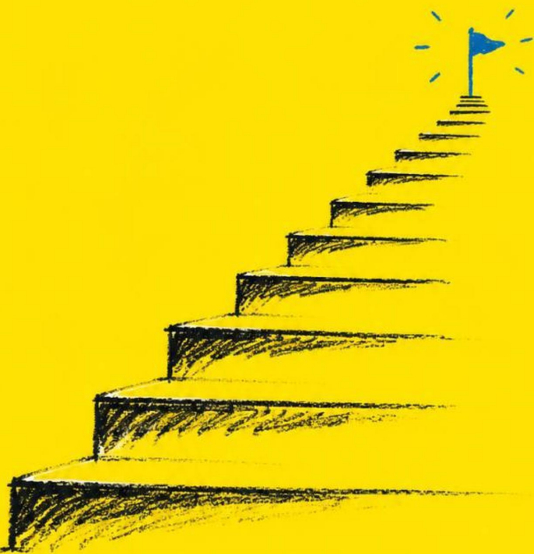


Успех — *ЭТО* НАСТОЙЧИВОСТЬ



Рон Дейкар

Рон Дейкар

Успех — это настойчивость

<https://litres.ru/74607012>

SelfPub; 2026

Аннотация

Не хороните своё дело после очередного «не получилось».

Особенно если сил уже вложено много, а до результата будто всё так же далеко. Эту книгу стоит держать под рукой именно в такой момент. Истории о неудачах и повторных попытках возвращают желание действовать, а размышления о целях, времени и выборе своего пути помогают понять, куда направить усилия. Здесь есть место и терпению, и исправлению ошибок, и умению договариваться с людьми. Прочтите, прежде чем бросить то, что вам по-настоящему важно. Решение сдаться тоже заслуживает проверки. В процессе редактирования текста книги применялся Claude.

Рон Дейкар

Успех — это настойчивость

Часть первая:

Прояви настойчивость, и успех будет у твоих ног
01

Настойчивость помогает преодолеть неудачи

В 1832 году Линкольн остался без работы, что, очевидно, очень огорчило его, но он решил стать политиком и баллотировался в законодательное собрание штата. К сожалению, он проиграл выборы. Два удара за один год, несомненно, были для него тяжелым испытанием.

Затем Линкольн решил открыть собственное дело, но менее чем через год его предприятие обанкротилось. В течение следующих 17 лет ему пришлось много путешествовать и пережить немало испытаний, чтобы погасить долги, оставшиеся после банкротства.

Впоследствии Линкольн вновь решил баллотироваться в законодательное собрание штата, и на этот раз ему удалось победить. В его душе зародилась искра надежды, что в его жизни наступил перелом: «Возможно, у меня всё-таки получится!»

В 1835 году он обручился. Но за несколько месяцев до свадьбы его невеста, к сожалению, скончалась. Это нанесло

ему слишком сильный душевный удар; он был настолько измотан, что несколько месяцев пролежал в постели. В 1836 году у него развилась нервная истощённость.

В 1838 году Линкольн почувствовал, что его здоровье улучшилось, и решил баллотироваться на пост спикера законодательного собрания штата, но потерпел неудачу. В 1843 году он снова участвовал в выборах в Конгресс США, но и на этот раз не добился успеха.

Линкольн снова и снова пытался, но снова и снова терпел неудачи: банкротство предприятия, смерть возлюбленной, поражение на выборах. Если бы вы столкнулись со всем этим, сдались бы вы? Отказались бы от того, что для вас важно?

Линкольн не сдался и не задавался вопросом: «А что, если я потерплю неудачу?». В 1846 году он в очередной раз баллотировался в Конгресс и, наконец, был избран.

Двухлетний срок полномочий пролетел незаметно, и он решил бороться за переизбрание. Он считал, что проявил себя как член Конгресса на «отлично», и верил, что избиратели вновь отдадут за него свои голоса. Но, к сожалению, он потерпел поражение.

Позже Линкольн подал заявление на должность земельного чиновника штата. Но правительство штата отклонило его заявление, указав: «Работа в качестве земельного чиновника нашего штата требует выдающихся способностей и исключительного интеллекта, а ваше заявление не соответствует

этим требованиям».

За этим последовали ещё два поражения. В такой ситуации вы бы продолжали упорно стараться? Или сказали бы: «Я потерпел неудачу»?

Однако Линкольн не сдался. В 1854 году он баллотировался в Сенат, но потерпел поражение; два года спустя он выдвинул свою кандидатуру на пост вице-президента США, но был побеждён соперником; ещё через два года он вновь баллотировался в Сенат и снова потерпел поражение.

Линкольн так и не отказался от своих целей, он всегда оставался хозяином своей жизни. В 1860 году он был избран президентом США.

С такими же врагами, с которыми столкнулся Авраам Линкольн, сталкивались и вы, и я. Столкнувшись с трудностями, он не отступил и не сбежал, а упорно боролся и не сдавался. Он и не думал бросать свои усилия, он не хотел сдаваться, и поэтому добился успеха.

Чтобы добиться чего-то значительного, человек должен уметь не сдаваться — только так можно достичь успеха. Вообще говоря, преодолеть небольшую трудность, возможно, не так уж и сложно; сложно — это упорно продолжать действовать до самого конца, пока не добьешься успеха.

02

Пусть давление станет движущей силой, уносящей вас к финишу

В жизни не может быть без «волков». Выбирайте давле-

ние, упорно стремитесь вперёд — и вы сами сможете добиться успеха.

Один никому не известный молодой человек, впервые приняв участие в марафоне, стал чемпионом и побил мировой рекорд.

Как только он пересек финишную черту, к нему устремилась толпа журналистов, окружившая его со всех сторон и не переставая задавать вопросы: «Как вам удалось добиться такого выдающегося результата?»

Молодой чемпион, тяжело дыша, ответил: «Потому что... потому что за моей спиной был волк».

Встречая удивлённые и пытливые взгляды журналистов, он продолжил:

«Три года назад я начал заниматься бегом на длинные дистанции. Тренировочная база была окружена высокими горами, и каждый день в два-три часа ночи тренер будил меня, чтобы я тренировался в горах. Но, несмотря на то что я прилагал все усилия, прогресс был очень медленным.

«Однажды ранним утром, когда я бежал на тренировку, вдруг услышал за спиной волчий вой. Сначала это были единичные звуки, казавшиеся очень отдалёнными, но вскоре они стали учащаться и доносились прямо из-за моей спины. Я понял, что за мной охотится волк, и, не смея оглянуться, бежал изо всех сил. В тот день на тренировке я показал отличный результат. Позже тренер спросил меня, в чём дело, и я ответил, что слышал волчий вой. Тренер многозначитель-

но сказал: «Оказывается, дело не в том, что ты не справляешься, а в том, что за твоей спиной не было волка». Позже я узнал, что в тот ранний утро волка вообще не было, а волчий вой, который я слышал, был имитирован тренером. С тех пор на каждой тренировке я представлял, что за моей спиной бежит волк, и мои результаты резко улучшились. Сегодня, когда я участвовал в этих соревнованиях, я по-прежнему представлял, что за моей спиной бежит волк, и именно поэтому я добился успеха».

Автор романа «Джейн Эйр» однажды многозначительно заметила: «Человек живёт для того, чтобы терпеть лишения и трудности». В жизни каждого человека неизбежно возникают самые разные испытания, и душа постоянно подвергается мучениям, но именно в этом и заключается настоящая жизнь. Действительно, без давления человек становится легкомысленным, а без давления невозможно добиться чего-либо значимого.

03

Попробуй ещё раз

Почему бы тебе не попробовать ещё раз? В жизни бывает много моментов, когда «за темной ивой и цветущими деревьями открывается новая деревня».

Учёные провели интересный эксперимент:

они поместили блоху на стол; как только они хлопнули по столу, блоха тут же подпрыгнула, причем высота прыжка превышала её рост более чем в 100 раз — она по праву счи-

тается самым высоко прыгающим животным в мире! Затем учёные надели на голову блохи стеклянный колпачок и снова дали ей прыгнуть; на этот раз блоха, ударившись о стенку, упала вниз. После нескольких повторений блоха изменила высоту прыжка, чтобы приспособиться к окружающей среде, и каждый раз прыгала не выше верха колпачка. Затем ученые постепенно меняли высоту стеклянного колпачка, и блоха каждый раз, ударяясь о стенку, самостоятельно корректировала высоту прыжка. В конце концов ученые использовали колпачок, высота которого приближалась к высоте стола, и тогда блоха уже не могла прыгать, а могла только ползать. В конце ученый снял стеклянный колпачок и хлопнул по столу, но блоха по-прежнему ползала, превратившись в «ползучую блоху».

Превращение блохи в «ползучую блоху» произошло не потому, что она утратила способность прыгать, а потому, что, терпя неудачу за неудачей, она стала осторожнее, привыкла к этому и онемела. И самое печальное заключается в том, что, хотя стеклянный колпак на самом деле уже не существовал, у неё не хватило даже мужества «попробовать ещё раз». Стеклянный колпак уже существует в её подсознании, окутывая её мысли, и она сама подавляет своё желание действовать и свой потенциал!

Судьба многих людей чрезвычайно похожа на эту. В процессе взросления, особенно в детстве, подвергаясь слишком большому количеству критики, ударов и неудач со сторо-

ны окружающих, их энтузиазм и стремление к самосовершенствованию подавляются и блокируются «самоограничениями», при этом не получая своевременной поддержки, помощи и поощрения. Они одновременно испытывают страх перед неудачами и привыкают к ним, теряя уверенность и мужество, постепенно приобретая характер, отличающийся трусостью, узкомыслием, комплексом неполноценности, замкнутостью, боязнью брать на себя ответственность, отсутствием стремления к прогрессу и нежеланием бороться, в результате чего теряют свои мечты.

Наиболее ярким проявлением такого характера в жизни является плыть по течению, отсутствие жизненных целей, а врождённая искра успеха преждевременно угасает.

Неудачи прошлого не означают вечного поражения, а недостигнутые когда-то цели не означают, что их никогда не удастся достичь. У вас может быть своя мечта, вы можете поставить перед собой цель в жизни.

04

Выбрав жизнь, нужно еще и упорно держаться

Если ты выбираешь будущее, то ты — дитя Бога; если ты выбираешь прошлое, то, возможно, ты по-прежнему остаёшься «брошенным ребёнком».

В 1920 году в одном маленьком городке штата Теннесси, США, родилась девочка. Мать дала ей только прозвище — Сяофан. Когда Сяофан постепенно стала понимать мир, она обнаружила, что отличается от других детей: у неё не было

отца, она была внебрачным ребёнком. Люди всегда смотрели на неё холодным, презрительным взглядом: это ребёнок без отца, ребёнок без воспитания, отродье из плохой семьи. Поэтому она становилась всё более робкой, начала закрываться в себе, уходить от реальности и избегать контактов с людьми.

Когда Сяофань исполнилось 13 лет, в город приехал священник, и с тех пор её жизнь изменилась. Сяофань слышала от взрослых, что этот священник очень хороший человек. Она очень завидовала другим детям, которые по воскресеньям, взявшись за руки с родителями, шли в церковь. Много раз ей приходилось только украдкой прятаться вдали и смотреть, как жители городка с улыбками выходят из церкви. Ей оставалось лишь по торжественному и священному звону колоколов и по выражению лиц людей представлять себе, как выглядит церковь изнутри и чем там занимаются люди.

Однажды она наконец набралась смелости: когда люди вошли в церковь, она незаметно проскользнула внутрь и, спрятавшись в заднем ряду, прислушалась — священник говорил:

«Прошрое не равно будущему. То, что вы добились успеха в прошлом, не означает, что вы добьётесь его и в будущем; то, что вы потерпели неудачу в прошлом, не означает, что вас ждёт неудача и в будущем. Успехи или неудачи прошлого относятся только к прошлому, а будущее определяется настоящим. То, что вы делаете сейчас, и то, что вы

выбираете, определяет, каким будет ваше будущее! Неудачники, не унывайте, а успешные люди — не гордитесь. Успех и неудача — это не конечный результат, а всего лишь события в жизненном процессе. Поэтому в этом мире нет людей, которые всегда добиваются успеха, как и нет тех, кто вечно терпит неудачи».

После первого раза последовал второй, третий... Но каждый раз Сяофан подслушивала всего несколько фраз и быстро исчезала, потому что она была трусливой, робкой и комплексовала: она считала, что не имеет права входить в церковь, что она не такая, как все.

Однажды Сяофан так увлеклась проповедью, что совершенно забыла о времени, и только когда зазвонили церковные колокола, она вдруг очнулась, но было уже слишком поздно. Первые, кто вышел из церкви, перегородили ей путь для быстрого побега, и ей ничего не оставалось, как опустить голову и медленно двигаться вслед за толпой. Внезапно на её плечо легла рука, и она испуганно подняла взгляд вверх по этой руке — это был сам священник.

«Чья ты дочь?» — ласково спросил священник.

Эти слова были самыми страшными для неё за последние десять с лишним лет.

В этот момент на лице священника появилась доброжелательная улыбка, и он сказал:

«О, я знаю, я знаю, чья ты дочь — ты дочь Бога».

Затем он погладил Сяофан по волосам и сказал:

«Все здесь, как и ты, — дети Божьи! Прошлое не равно будущему — каким бы несчастным ни было твоё прошлое, это не имеет значения. Важно то, что ты должна быть полна надежды на будущее. Прими решение прямо сейчас: стань тем человеком, которым хочешь быть. Девочка, знай: для человека самое важное — не то, откуда он пришел, а то, куда он идет. Если ты сохранишь надежду на будущее, ты будешь полна сил уже сейчас. Каким бы ни было твоё прошлое, оно уже позади. Если ты изменишь свой настрой, определишь цель и будешь действовать с оптимизмом и позитивом, то успех будет твоим».

Едва пастор закончил говорить, в церкви раздались бурные аплодисменты — никто не произнес ни слова, но эти аплодисменты были выражением понимания, извинения, признания и приветствия!

С тех пор Сяофан изменилась... В 40 лет Сяофан была избрана губернатором штата Теннесси, а затем оставила политику ради бизнеса и стала президентом одной из 500 крупнейших компаний мира, превратившись в всемирно известную успешную личность. В 67 лет она опубликовала свои мемуары «Восхождение на вершину». На титульном листе книги она написала следующие слова: «Прошлое не равно будущему!»

Прошлое может определять настоящее, но не может определять будущее. Ваши цели ставятся с прицелом на будущее, и вы делаете выбор ради своего будущего.

Сохраняя уверенность, вы добавляете ещё одну предохранительную нить

Выбор уверенности в себе и упорство, не позволяющие сдаться, — это как добавить ещё одну предохранительную нить к успеху.

В начале своего предпринимательского пути всё имущество Уилсона состояло лишь из одной машины для приготовления попкорна, купленной в рассрочку за 50 долларов. После окончания Второй мировой войны Уилсон заработал немного денег и решил заняться недвижимостью. Если считать это целью Уилсона на пути к успеху, то определение этой цели было основано на его полной уверенности в собственной способности прогнозировать рыночный спрос.

В то время в США не так много людей занимались недвижимостью, поскольку после войны люди в целом были довольно бедны: мало кто покупал землю для строительства домов, магазинов или заводов, а цены на землю были очень низкими. Узнав, что Уилсон собирается заняться недвижимостью, родственники и друзья единодушно выступили против.

Однако Уилсон остался при своём мнении, считая, что его оппоненты мыслят недалёковидно. Он полагал, что, хотя многолетние войны привели к серьёзному спаду в экономике США, страна является одной из победивших держав, и её экономика вскоре вступит в период бурного роста. К

тому времени количество покупателей земельных участков непременно увеличится, а цены на них резко взлетят.

В результате Уилсон, используя все имевшиеся у него средства и взяв дополнительный кредит, приобрел на окраине города обширный участок пустоши. Поскольку этот участок находился в низине и не подходил для возделывания, на него почти никто не обращал внимания. Однако Уилсон, лично осмотрев его, всё же решил купить эту пустошь. Он предсказывал, что экономика США вскоре переживет период процветания, городское население будет расти с каждым днём, а городские районы будут постоянно расширяться, неизбежно простираясь в пригороды. В недалеком будущем этот участок обязательно станет престижным местом.

Дальнейшие события развились именно так, как и предсказывал Уилсон. Не прошло и трех лет, как население города резко возросло, городские районы быстро развивались, а широкая магистраль дошла прямо до границы купленного Уилсоном участка. Только тогда люди обнаружили, что окрестности этого участка отличаются живописными пейзажами и являются прекрасным местом для летнего отдыха. В результате цена на этот участок выросла в несколько раз, и многие предприниматели начали соревноваться, предлагая все более высокие цены, но Уилсон не поддался соблазну сиюминутной выгоды — у него были более долгосрочные планы. Позже Уилсон построил на своём участке мотель, назвав его «Холидей-Инн». Благодаря удобному расположе-

нию, комфорту и удобству, после открытия мотель был переполнен гостями, и дела шли очень успешно. С тех пор бизнес Уилсона становился всё больше, и его сеть «Холидей Инн» постепенно распространилась по всему миру.

История Уилсона учит нас: способность сохранять уверенность в себе тесно связана с успехом или неудачей в жизни.

Английский поэт XIX века Китс с раннего детства остался сиротой, всю жизнь жил в бедности, подвергался жестокой критике со стороны литературных критиков, пережил неудачу в любви, заболел туберкулёзом и умер в возрасте 26 лет. Хотя жизнь Китса была полна невзгод, он не поддавался влиянию окружающих обстоятельств. Еще в юности, прочитав «Королеву фей» Спенсера, он убедился, что ему суждено стать поэтом. Китс всю жизнь посвятил этой главной цели, что позволило ему стать поэтом, имя которого вошло в историю. Однажды он сказал: «Думаю, после смерти я смогу занять достойное место среди английских поэтов».

Если вы уверены в успехе, вероятность его достижения значительно возрастает. Если же вы в душе убеждены, что потерпите неудачу, вы никогда не добьётесь успеха. Без уверенности в себе и без цели вы будете зависеть от других и ничего не добьётесь.

Чтобы обрести уверенность в себе, необходимо доверять себе и верить в себя. Секрет побед бывшего чемпиона мира по боксу Джо Фреллера заключался в том, что за день до

каждого боя он обязательно наклеивал на потолок свой девиз: «Я могу победить!»

Все мы знаем, что телефон изобрел Белл, однако мало кто знает, что до Белла телефон уже был изобретён кем-то другим, но этот человек не приложил усилий для рекламы и продвижения своего достижения, в результате чего оно осталось незамеченным; после того как Белл изобрёл телефон, сначала к нему тоже не прислушивались и не верили, но он был полон уверенности и постоянно использовал любые возможности для широкой рекламы, в результате чего телефон наконец получил широкое распространение. Другие, такие как Шона, Менделеев, мадам Кюри, Нобель и т. д., также являются примерами того, как уверенность в себе привела к успеху.

Уверенность в себе — это краеугольный камень успеха, а неотступность в этой уверенности — опора и залог успеха.

06

Верьте в себя, и удача придет к вам

Выберите правильный жизненный путь, определите свои координаты, и удача придет сама собой.

Ниже приводится рассказ Стивена Альфа об одном из его необычных жизненных эпизодов:

«Пять лет назад я занимался мелкой торговлей сельскохозяйственными инструментами. Я вел обычную, вполне сносную жизнь, но она была далеко не идеальной. Наш дом был слишком тесен, и у нас не было денег на то, что мы хотели.

Моя жена не жаловалась, но было очевидно, что она просто смирилась со своей судьбой и не была счастлива.

«В глубине души я становился всё более недовольным. Мне было очень больно осознавать, что моя любимая жена и двое моих детей не живут полноценной жизнью.

«Но сегодня всё кардинально изменилось. Теперь у меня есть красивый новый дом на участке площадью 2 акра. Мне больше не нужно беспокоиться о том, смогу ли я отправить своих детей в хороший университет, а моя жена больше не испытывает чувства вины, когда тратит деньги на одежду. Этим летом мы всей семьёй поехали в отпуск в Европу. Мы начали жить по-настоящему хорошо.

«Все это произошло благодаря тому, что я воспользовался силой веры. Пять лет назад я услышал, что в Детройте есть вакансия в сфере сельскохозяйственного оборудования. В то время мы еще жили в Кливленде. Я решил попробовать, надеясь заработать побольше. Я прибыл в Детройт в воскресенье утром, но собеседование в компании было назначено на понедельник. После ужина я сидел в номере отеля, погрузившись в раздумья, и вдруг почувствовал, насколько я себе противен. «Почему же так?!» — спросил я себя. «Почему неудачи всегда преследуют именно меня?» Не знаю, что именно подтолкнуло меня в тот день к такому поступку: я взял бланк отеля и написал имена пяти человек, которых я очень хорошо знал и которые за последние несколько лет значительно превзошли меня. Они обрели больше власти и

доходов. Двое из них — бывшие фермеры, соседи по окрестностям, — переехали в более благополучные районы; у двух других я когда-то работал; а последний — мой шурин.

«Я спросил себя: в чём же заключается преимущество этих пяти друзей? Я сравнил свой интеллект с их интеллектом, но не считаю, что они умнее меня; в плане образования, честности, личных качеств и т. д. у них тоже не было никаких преимуществ. Наконец, я догадался о ещё одном факторе, способствующем успеху, — инициативности. Мне пришлось признать, что в этом мои друзья превосходили меня.

«Было уже почти три часа ночи, но мой ум оставался совершенно ясным. Впервые я обнаружил свою слабость. Я глубоко заглянул в себя и понял, что отсутствие инициативности объясняется тем, что в глубине души я не ценю себя. Я просидел всю оставшуюся ночь, вспоминая всё прошлое. С тех пор как я себя помню, мне всегда не хватало уверенности в себе; я обнаружил, что в прошлом я постоянно создавал себе проблемы, постоянно повторяя себе: «Не получится, не получится, не получится!» Я всегда подчеркивал свои недостатки, и почти всё, что я делал, свидетельствовало об этой самооценке. Наконец я понял: если даже ты сам не доверяешь себе, то никто другой тебе не доверяет!

«И тогда я принял решение: я всегда считал себя гражданином второго сорта, но с этого момента я больше так не буду думать.

«На следующее утро я по-прежнему сохранял эту уверен-

ность в себе. Я про себя решил, что предстоящее собеседование в компании станет первым испытанием для моей уверенности. До этого собеседования я надеялся, что у меня хватит смелости попросить зарплату на 750 или даже 1000 долларов выше прежней, но после этого самоанализа я осознал свою ценность и поэтому повысил эту планку до 3500 долларов. В результате я достиг своей цели. Я добился успеха, потому что после целой ночи самоанализа я наконец осознал свою ценность».

Кусок магнитного металла может притянуть предмет, вес которого в 12 раз превышает его собственный, но если лишить этот металл магнетизма, он не сможет притянуть даже предмет, лёгкий как перышко. Точно так же и люди делятся на два типа. Одни — это «магнитные» люди, полные уверенности и веры, которые знают, что по природе они — победители и успешные личности. Другие — это люди без магнетизма. Они полны страха и сомнений. Когда появляется возможность, они говорят: «Я могу потерпеть неудачу, я могу потерять свои деньги, люди будут смеяться надо мной». Такие люди не могут добиться успеха в жизни, потому что, боясь двигаться вперёд, они вынуждены оставаться на месте.

Верьте в себя, и удача обязательно придет.

07

Те, кто не сдаётся, не тратят в долг завтрашний день

Тот, кто умеет выбирать, не гонится за мелкой выгодой;

тот, кто не сдаётся, не тратит завтрашний день в долг.

Девятого президента США Уильяма Генри Харрисона в детстве какое-то время считали глупым. Почему? Соседи провели такой эксперимент: они взяли монету в пять центов и монету в десять центов и предложили маленькому Харрисону выбрать одну из них. Малыш каждый раз брал монету в пять центов. Это повторялось снова и снова, и все считали это забавным.

Однажды мимо проходил приезжий, который, услышав об этом, удивился и сам проверил — и действительно, всё оказалось так, как все говорили. Приезжий внимательно понаблюдал за поведением маленького Харрисона, потом похлопал его по плечу и с улыбкой сказал: «Малыш, ты вовсе не глупый, ты очень умный». Маленький Харрисон тоже улыбнулся. Приезжий больше ничего не сказал и ушёл, а соседи остались в некотором недоумении.

Позже кто-то наконец понял, в чём дело: если бы маленький Харрисон брал монету номиналом в десять центов, в следующий раз никто бы не стал проводить такую проверку, и его доход в пять центов за раз прекратился бы. Оказалось, что маленький Харрисон отказывался от сиюминутной выгоды ради долгосрочной выгоды. В столь юном возрасте обладать таким дальновидным взглядом — это действительно замечательно! Соседи не переставали восхищаться им.

Чтобы далеко продвинуться по пути к успеху, человек должен, прежде всего, смотреть на вещи с высоты и видеть

далеко вперед. Только благодаря дальновидности он может четко представлять себе, чем ему предстоит заниматься в будущем, понимать, в каком направлении двигаться, и какие действия для этого необходимо предпринять.

Человек с дальновидным взглядом, как правило, не поддаётся соблазну сиюминутных выгод и потерь. Об этом свидетельствуют многочисленные примеры успешных людей. Некоторые из них сталкивались с искушением денег, другие — с препятствиями в виде трудностей. Но они, как правило, оставались верны своим мечтам, благодаря чему избавлялись от соблазна сиюминутной выгоды и преодолевали окопы трудностей. Поскольку они ясно видели картину будущего, они оставались твердыми в своих убеждениях и непоколебимыми в своих намерениях.

Человек с дальновидным взглядом часто находится на переднем крае эпохи. Он видит то, чего не видят другие, улавливает будущие тенденции развития событий и благодаря этому опережает других. В нашу эпоху, когда конкуренция становится всё более жесткой, а создание собственного дела — всё более сложной задачей, это является неотъемлемым элементом успеха.

Недальновидные люди часто ослеплены сиюминутной выгодой: растрачивая ресурсы на сегодняшние удовольствия, они забывают или пренебрегают тем, что нужно сеять для завтрашнего дня, и в итоге оказываются отвергнутыми завтрашним днём.

Сиюдишные выгоды, возможно, и более заманчивы, но вы должны понимать, на что стоит надеяться в первую очередь.

В эпоху Воюющих царств жили два хороших друга, которые учились у известного в то время мастера Гуй-гу-цзы; это были знаменитые в истории нашей страны дипломаты Су Цинь и Чжан И.

Су Цинь начал свою карьеру раньше, и успех пришел к нему без особых трудностей, тогда как Чжан И в начале своей карьеры был довольно заурядным, томился в бездействии и не знал, что его ждет впереди. Увидев, что Су Цинь уже добился больших успехов, Чжан И решил поступить к нему в ученики, чтобы найти быстрый путь к продвижению по службе. Итак, он пришел к Су Циню, надеясь получить возможность встретиться с ним. Помощники Су Циня устроили его на жительство, и только через несколько дней Чжан И смог увидеться со своим старым другом, уже добившимся успеха. К сожалению, Су Цинь не принял Чжан И с радостью: за обедом он не только не позволил ему сесть рядом с собой, но и усадил его на самое последнее место, где ему подали грубую пищу, которую обычно ели слуги. Затем Су Цинь своими словами унизил Чжан И, сказав: «С вашими способностями как вы могли опуститься до такого положения? Я действительно не могу вам помочь, вам придётся полагаться только на свою удачу. Желаю вам удачи!»

Чжан И, прибывший издалека, был уверен, что, встретив старого друга, обязательно получит радушный прием и по-

мощь, но не ожидал, что вместо этого его ждет такое унижение. Поэтому он в гневе покинул дом Су Циня, надеясь, что сможет, опираясь на свой талант, померяться силами с Су Цинем.

После ухода Чжан И Су Цинь тайно послал людей, чтобы те по пути помогали ему деньгами и поддерживали его в работе по убеждению правителей государства Цинь. Ученики Су Циня были очень удивлены и стали спрашивать его, в чём дело. Су Цинь ответил: «Талант Чжан И превосходит мой. Я боюсь, что, жаждая сиюминутной выгоды, он слишком успокоится на достигнутом и утратит боевой дух. Поэтому я немного унижил его, чтобы пробудить в нём стремление к совершенствованию». Узнав об этом, Чжан И был глубоко тронут, его боевой дух пробудился, и в конце концов он стал выдающимся деятелем своего времени.

Не поддавайтесь соблазну мелких достижений, ибо это заставит вас успокоиться на достигнутом.

08

Молодой и смелый

Бедность и богатство, молчание и взрыв эмоций — если вы осмелились сделать выбор, то осмелитесь и настойчиво идти к цели.

Два девятилетних мальчика — Роберт и Мак — хотели заработать деньги, но, как ни думали, пришли к выводу, что в обществе действительно нет работы, которую могли бы предложить детям их возраста.

После долгих раздумий они решили, что нашли «лучший», «самый быстрый» и «самый надёжный» способ зарабатывать деньги.

В течение следующих нескольких недель Роберт и Майк обошли все соседские дома, стучались в двери и спрашивали, не хотят ли соседи собирать для них использованные тубусы от зубной пасты. Озадаченные взрослые с улыбкой соглашались. Когда их спрашивали, зачем им нужны эти тубусы, они отвечали: «Это коммерческая тайна».

Через несколько недель, накопив достаточное количество тубусов, они решили «превратить» их в деньги.

Эти два девятилетних мальчика совместными усилиями «установили» во дворе производственную линию. Они даже пригласили отца Роберта посмотреть на это.

Отец Роберта с любопытством подошёл поближе. Он увидел тигель, поставленный на угольный огонь, в котором плавилась отходы от тюбиков зубной пасты (в то время тюбики ещё не были пластиковыми, а изготавливались из свинца). Когда свинец достиг температуры плавления, Роберт и Майк очень осторожно перелили раствор в известковые формы.

Наконец, когда весь раствор был вылит в известковую форму, Роберт опустил тигель и широко улыбнулся отцу.

Отец Роберта с осторожной улыбкой спросил: «Чем вы занимаетесь?»

Роберт ответил: «Мы „делаем“ деньги, мы скоро станем богатыми!»

Майк широко улыбнулся, кивнул и добавил: «Да, мы партнёры».

Его отец с некоторым любопытством спросил: «А что находится внутри этих известковых форм?»

Роберт ответил: «Смотри, вот уже одна партия отливок готова». С этими словами он разбил уплотнение маленьким молоточком, осторожно снял верхнюю часть известковой формы, и оттуда выпала свинцовая монета в пять центов.

«О, боже», — воскликнул его отец, прижав ладонь ко лбу, — «вы делаете монеты из свинца!»

Майк сказал: «Да, мы сами зарабатываем деньги».

Рядом с костром и кучей пустых тюбиков зубной пасты два мальчика с лицами, покрытыми белой пеплом, весело смеялись.

Папа Роберта улыбался и покачивал головой. Он попросил детей отложить то, что они держали в руках, и сесть с ним на ступеньки перед домом, а затем с улыбкой и добротой объяснил им значение слова «подделка».

Мечты детей разбились вдребезги! «Ты хочешь сказать, что так поступать — это незаконно?» — дрожащим голосом спросил Майк.

Разочарованные, Роберт и Майк просидели в тишине 20 минут, прежде чем начали убирать за собой. Роберт уныло посмотрел на Майка и сказал: «Нам придётся остаться бедными».

«Нет, у вас всё получится», — сказал отец Роберта. «По-

тому что у вас есть мечта, и вы умеете придумывать способы её воплощения. Хотя ваш нынешний подход неверный, я верю: если вы будете больше думать, то в конце концов найдёте правильный способ, и, придерживаясь его, добьётесь успеха».

Успех или провал в каком-то деле не так важны, важно то, пробовал ли ты когда-нибудь. Пойми: большинство людей только говорят о богатстве и мечтают о нём, а только те, кто осмеливается действовать, становятся выдающимися личностями.

09

Смело вступай в запретную зону, не упускай шанс

Сделайте необычный выбор, смело вступайте в запретную зону — и вы получите неожиданные плоды.

В одной компании с неплохими финансовыми показателями генеральный директор напутствовал всех сотрудников: «Никому не входить в ту комнату на 8-м этаже, на которой нет таблички с номером». Но он не объяснил, почему, и сотрудники тщательно запомнили его наставление.

Через несколько месяцев компания приняла на работу новую группу сотрудников, и генеральный директор ещё раз повторил новым сотрудникам вышеуказанное предупреждение.

«Почему?» — тихо пробормотал один из молодых сотрудников.

«Просто так», — с серьёзным выражением лица ответил

генеральный директор.

Вернувшись на рабочее место, молодой человек всё ещё недоуменно размышлял над наставлением генерального директора, а остальные убеждали его просто хорошо выполнять свою работу и не беспокоиться зря — слушать генерального директора всегда правильно. Но молодой человек всё же решил зайти в ту комнату и посмотреть, что там.

Он осторожно постучал в дверь, но ответа не последовало. Потом он слегка приоткрыл приоткрытую дверь, и внутри увидел карточку, на которой красным фломастером было написано: «Передайте эту карточку генеральному директору».

В этот момент те, кто узнал, что молодой человек проник в ту комнату, начали беспокоиться за него и убеждали его поскорее вернуть записку на место, обещая сохранить его секрет. Но молодой человек направился прямо в кабинет генерального директора на 15-м этаже.

Когда он передал записку в руки генерального директора, тот объявил о поразительном решении: «С этого момента вы назначены менеджером отдела продаж».

«Только потому, что я принёс эту карточку?»

«Именно так. Я ждал этого почти полгода и уверен, что ты справишься с этой работой», — с полной уверенностью сказал генеральный директор.

И действительно, молодой человек привёл работу отдела продаж в полный расцвет.

Смело вступая в некоторые запретные зоны, вы пожнёте обильные плоды; дух, позволяющий сломать оковы стереотипов и смело идти впереди всех, — это и есть черта настоящего первопроходца.

Хороший характер обязательно проявится в работе и приведёт к прорывам; такой человек будет востребован в любом отделе. Если же человек постоянно остаётся на одном месте, он легко становится приверженцем старых традиций, теряет творческий потенциал и в итоге становится кандидатом на увольнение. Если вы хотите жить как все остальные, можете сохранять статус-кво, но если вы стремитесь к лучшей жизни, вам нужно бороться за каждую возможность продвижения по службе.

10

Самая большая потеря времени — сдаться слишком рано

Часто люди начинают новую работу, осваивают новые навыки, а затем, не дождавшись результатов, разочаровываются и сдаются.

Если вы побывали в Каирском музее, то наверняка видели сокровища, извлечённые из гробницы фараона Тутанхамона — их количество просто ошеломляет. Большая часть второго этажа этого огромного здания заполнена ослепительными сокровищами: золотом, драгоценными камнями, украшениями, мраморными сосудами, боевыми колесницами, а также гробом из слоновой кости и золота, мастерство изготовле-

ния которого до сих пор остаётся непревзойдённым. Если бы Говард Картер не решил продолжить раскопки ещё на один день, эти невероятные сокровища, возможно, до сих пор оставались бы под землёй, не увидев дневного света.

Зимой 1922 года Картер почти потерял надежду найти гробницу молодого фараона, а его спонсоры были готовы прекратить финансирование. В своей автобиографии Картер писал:

«Это будет наш последний сезон в долине; мы раскапывали здесь уже целых шесть сезонов, весна сменялась осенью, а мы так и не добились никаких результатов. Мы работали без передышки несколько месяцев, но ничего не обнаружили; только раскопщик может понять это чувство полного отчаяния; мы уже почти признали себя побеждёнными и готовились покинуть долину, чтобы попытаться счастья в другом месте. Однако, если бы не наш последний, отчаянный удар молотком, мы никогда бы не обнаружили эти сокровища, которые превзошли все наши самые смелые мечты».

Последний отчаянный удар Говарда Картера стал главной новостью во всём мире: он обнаружил единственную в новейшей истории полностью раскопанную гробницу фараона.

Самое большое пустое трата времени — это слишком рано сдаваться. Люди часто, выполнив 90 % работы, отказываются от тех последних 10 %, которые могли бы привести их к успеху. Таким образом, они не только теряют вложенные средства, но и лишают себя радости открытия сокровища,

которое могло бы стать результатом их последних усилий.

11

Если не сдаваться, то однажды ситуация изменится к лучшему

Рональд Пир часто говорил людям: «Просто не сдавайся, и однажды ситуация изменится к лучшему».

Рональд Пир однажды рассказал людям о своём личном опыте:

Всякий раз, когда я испытывал разочарование, моя мать говорила: «Лучшее ещё впереди, и если ты не сдашься, однажды тебе улыбнётся удача. И ты поймёшь, что без прежних разочарований этого бы не случилось».

Мама была права, и я понял это после окончания университета в 1932 году. Тогда я решил попробовать устроиться на работу на радио, а затем постараться стать спортивным комментатором. Я доехал автостопом до Чикаго и постучался в двери каждой радиостанции — но каждый раз получал отказ. В одной из студий очень любезная дама сказала мне, что крупные радиостанции не рискнут нанять новичка без опыта. «Попробуй ещё раз, найди небольшую радиостанцию, там, возможно, у тебя будет шанс», — сказала она. Я снова уехал автостопом обратно в Диксон, штат Иллинойс. Хотя в Диксоне не было радиостанций, мой отец сказал, что компания «Монтгомери-Уорд» открыла магазин и ищет местного спортсмена для работы в отделе спортивных товаров. Поскольку я играл в американский футбол в средней школе

Диксона, я подал заявку. Работа казалась идеальной для меня, но мне не повезло.

Мое разочарование, наверное, было очевидно. «Лучшее ещё впереди», — напомнила мне мама. Отец одолжил мне машину, и я проехал 70 миль до радиостанции WOC в Давенпорте, штат Айова. Руководителем программного отдела был очень приятный шотландец по имени Пит МакАртур, который сообщил мне, что они уже наняли диктора. Когда я вышел из его кабинета, меня внезапно охватило чувство разочарования и уныния. Я громко спросил: «Как же я смогу стать спортивным комментатором, если не смогу работать на радио?»

Я стоял там, ожидая лифт, когда вдруг услышал, как МакАртур окликнул меня: «Ты только что упомянул спорт? Ты разбираешься в американском футболе?»

Затем он попросил меня встать перед микрофоном и описать матч, опираясь на воображение. Осенью предыдущего года моя команда победила соперника благодаря мощному прорыву на 65 ярдов за последние 20 секунд. В том матче я играл 15 минут. Вспомнив ту ситуацию, я с воодушевлением описывал каждую сцену. После этого Пит сказал мне, что я буду комментировать субботний матч.

По дороге домой, как и много раз после этого, я вспомнил слова матери: «Если ты не сдашься, однажды тебе улыбнется удача. И ты поймешь, что без прежних разочарований этого бы не случилось».

Наличие сильного и стойкого характера перед лицом жизненных невзгод — в некотором смысле — является одним из признаков, отличающих великих людей от посредственных. Бальзак говорил: «Страдания — это ступенька для гения, богатство для способного человека, а для посредственности — бездонная пропасть». Есть люди, которые перед лицом несчастий и бедствий не сдаются, не отступают, не колеблются, упорно борются с судьбой и благодаря этому прокладывают себе путь к победе сквозь многочисленные трудности, становясь героями, покоряющими препятствия, и хозяевами своей судьбы.

12

Никогда не довольствуйтесь достигнутым

Никогда не довольствуйтесь уже достигнутым, стремитесь к еще большим успехам с еще большим энтузиазмом, постоянно ставьте перед собой новые задачи и никогда не позволяйте «двигателю» заглохнуть — только так вы сможете увести колесницу своей жизни как можно дальше в удивительные края.

Ци Байши изначально был плотником, но впоследствии, благодаря самообучению, стал художником и был удостоен Всемирной премии мира. Однако он всегда оставался неудовлетворённым уже достигнутыми успехами, постоянно впитывая сильные стороны великих художников прошлых веков и меняя стиль своих работ. Его картины, написанные после 60 лет, заметно отличаются от тех, что были созданы до это-

го возраста. После 70 лет его стиль снова изменился. После 80 лет его стиль вновь претерпел изменения. Говорят, что за всю жизнь стиль живописи Ци Байши менялся по крайней мере пять раз! Даже в возрасте 80 лет он продолжал рисовать каждый день, не прекращая ни на минуту. Иногда, когда к нему приходили гости или он плохо себя чувствовал и не мог рисовать, он обязательно наверстывал упущенное позже. Именно потому, что Ци Байши не останавливался на достигнутом даже после успеха, его поздние работы оказались более зрелыми, чем ранние, и сформировали уникальную школу и стиль.

Профессор Дин Чжаочжун, китайский физик, проживающий в США, был удостоен Нобелевской премии по физике 1976 года за открытие частицы «J». Он продолжал усердно работать над сложными задачами и в 1979 году добился ещё одного важного открытия — открыл «глюон». Почему ему удавалось добиваться успеха за успехом? Дело в том, что после получения премии он не только не расслабился, но и усилил давление на себя. Он спал всего четыре–шесть часов в сутки, упорно выкраивая время для научных исследований и не замедляя темпа работы из-за получения премии.

Лучше не сдаваться перед реальностью, не отчаиваться и не довольствоваться отставанием от других, а «лететь впереди» и «много тренироваться»: из усердия рождается мастерство, а из мастерства — ловкость; компенсируя недостатки усердием, можно стать «ловкой птицей».

Известный специалист в области биогенетики Тун Дичжоу в 17 лет поступил в подготовительный класс Нинбоской педагогической школы, а через два года — в одну из церковных средних школ. В этой школе предъявлялись очень строгие требования к математике, физике, химии и английскому языку, а именно в этих предметах у Тун Дичжоу были самые слабые знания; некоторые из них он даже вообще не изучал. Тогда кто-то насмешливо сказал ему: «Уверяю тебя, что не пройдет и трех месяцев, как тебе придётся вернуться домой и заняться сельским хозяйством». И действительно, по итогам экзаменов в конце первого семестра его средний балл составил 45. Согласно школьным правилам, учащиеся с неудовлетворительным средним баллом должны были либо покинуть школу, либо перейти в более младший класс.

Тон Ди Чжоу и так был на несколько лет старше своих одноклассников — как он мог пойти на понижение на один класс? Стиснув зубы, он пошёл просить директора, и тот в конце концов с неохотой согласился дать ему возможность пройти пробный полугодие. С тех пор Тун Дичжоу каждый день вставал ещё до рассвета и тихонько читал английский под светом уличных фонарей; вечером, когда звучал звонок, сигнализирующий об отбое, и все ложились спать, он снова незаметно выходил к фонарям на территории кампуса, чтобы повторить пройденный за день материал. Надзиратель был так тронут его упорством и настойчивостью в учёбе, что в порядке исключения разрешил ему заниматься под светом

уличных фонарей после того, как прозвучал звонок об отбое. Так Тун Дэйчжоу выиграл время и добился стремительного прогресса в учёбе. Были объявлены результаты экзаменов второго семестра: его средний балл превысил 70, а по геометрии он получил даже сто.

Благодаря усердному и прилежному труду Тонг Дичжоу в 28 лет наконец-то отправился на обучение в Бельгию с отличными результатами, став одним из лучших студентов биологического факультета Фуданьского университета.

Чжан Бо с детства страстно любил учиться. Он считал, что у него слабая память, и чтобы обладать обширными знаниями и хорошей памятью, он обязательно переписывал от руки каждую прочитанную книгу. Прочитав её вслух один раз, он сжигал её, а затем переписывал заново. Так он переписывал её шесть-семь раз, пока не мог выучить наизусть, и только тогда останавливался. Из-за постоянного переписывания у него на правой руке, в месте, где он держал ручку, образовались мозоли. Зимой его пальцы трескались, и ему приходилось несколько раз в день замачивать их в горячей воде, чтобы они могли сгибаться и разгибаться. Позже он назвал свой кабинет «Цзилюцзэй» («Помещение семи записей»). Усердие в учебе и неустанное упорство в конце концов сделали его известным литератором конца эпохи Мин. Чжан Бо обладал быстрым мыслительным процессом: когда к нему обращались с просьбой написать стихи или прозу, он никогда не делал черновиков, а создавал произведения на глазах у

гостей одним росчерком пера, благодаря чему прославился на всю округу.

Когда Мэй Ланьфан только начинал учиться оперному искусству, он столкнулся с очень неблагоприятным обстоятельством — у него опущенные веки, слезы текли на ветру, а глазные яблоки двигались неловко. «Улыбка полна чара, взгляд прекрасен» — как можно исполнять роли женских персонажей, если у тебя плохие глаза? Родственники и друзья беспокоились за него, а он сам часто переживал. Позже он случайно обнаружил, что наблюдение за летящими голубями помогает сделать взгляд более подвижным. С тех пор каждый день, просыпаясь рано утром, он выпускал голубей в небо, следил за ними, пока они не исчезали за горизонтом и среди облаков, и тщательно различал, какие из них чужие, а какие — его собственные. В конце концов он обрёл те сияющие, полные внутренней силы глаза, которыми славился на сцене.

Для многих людей лучший способ добиться успеха — это «не лениться и начинать раньше других». Если много трудиться, не бояться трудностей и не сдаваться, можно добиться больших успехов.

13

Не сдавайся — и у тебя будет 80 % шансов на успех

Если не сдаваться и оставаться верным своим идеалам, шансы на успех составляют 80 %.

Чтобы добиться успеха в карьере и счастья в жизни, важно

иметь позитивный внутренний образ себя и смело говорить себе: «Я смогу! Я верю в себя! Я — единственный в своём роде человек в мире!»

В сентябре 1862 года президент США Линкольн опубликовал «Декларацию об освобождении рабов», которая должна была вступить в силу 1 января следующего года. После окончания Гражданской войны в США в 1865 году один журналист взял интервью у Линкольна. Он спросил: «Насколько я знаю, два предыдущих президента тоже думали об отмене рабства, и проект Декларации был подготовлен ещё при них. Но ни один из них не подписал её. Не хотели ли они оставить это великое дело вам, чтобы вы прославились?» Линкольн ответил: «Возможно. Однако, если бы они знали, что для того, чтобы взять перо в руку, нужно всего лишь немного мужества, я думаю, они были бы очень огорчены». Сказав это, Линкольн поспешно удалился, а журналист так и не смог понять смысл его слов.

Только после смерти Линкольна журналисты нашли ответ в одном из оставленных им писем. В этом письме Линкольн рассказывал об одном случае из своего детства: «Мой отец купил ферму в Сиэтле по сниженной цене, на которой было много камней. Однажды мама предложила убрать эти камни. Отец ответил, что если бы их можно было убрать, прежний владелец фермы давно бы это сделал и не продал бы нам землю; эти камни — целые холмы, соединенные с большой горой. Однажды отец поехал в город за лошадыю, а мама взя-

ла нас с собой работать на ферме. Мама сказала: «Давайте уберем эти мешающие камни, хорошо?». И мы начали выкапывать эти камни один за другим и вскоре убрали их. Оказалось, что это вовсе не «холмы», как представлял себе отец, а отдельные одинокие камни, которые можно было раскатать, просто копнув под ними на один фут».

В конце письма Линкольн написал: «Есть вещи, которые люди не делают только потому, что считают их невозможными. А многие из этих «невозможностей» существуют лишь в воображении людей».

Эта история очень поучительна. Она показывает, что некоторые люди не делают или не могут сделать что-то не потому, что у них нет способностей, и не из-за ограничений объективных условий, а потому, что их сначала ограничивают собственные представления — они сами себя побеждают.

Некоторые авторитетные исследователи в области достижения успеха пришли к выводу, что причиной неудач многих людей является не неблагоприятный момент, не недостаток способностей, а неуверенность в себе — человек сам становится самым большим препятствием на пути к собственному успеху. Кто-то страдает от недостатка уверенности в себе и сомневается в своих силах; кто-то испытывает недостаток чувства безопасности, слишком мнителен и с подозрением относится к любым действиям окружающих; кто-то не чувствует себя на высоте задачи, не имеет смелости брать на себя ответственность в работе и с готовностью соглаша-

ется играть второстепенную роль; а кто-то поступает наоборот — чтобы скрыть свои недостатки или слабости, преувеличивает свои сильные стороны и достоинства...

Настоящим врагом этих людей являются они сами.

У каждого человека в течение жизни в той или иной степени бывают моменты, когда он сомневается в себе или осознает, что уступает другим.

Доктор Максвелл Мальц, хорошо изучивший вопрос самооценки, однажды сказал, что по крайней мере 95 % людей в мире испытывают чувство неполноценности. Почему же? Возможно, значительную долю ответственности за это несут образы героев и красавиц, которые мы видим по телевизору, ведь влияние телевидения на сознание людей действительно огромно.

Проблема некоторых людей заключается в том, что они слишком любят сравнивать себя с другими. На самом деле вы — это вы сами, и вам совершенно не нужно сравнивать себя с кем-либо. Вы ни в чем не хуже других и ни в чем не лучше. Создатель, создавая человека, сделал каждого уникальным, непохожим ни на кого другого. Вам не нужно сравнивать себя с другими, чтобы определить, успешны ли вы; вы должны судить об этом по своим собственным достижениям и способностям.

Наполеон Хилл отмечал: если каждый день вы будете прилагать все усилия и жить полной жизнью, вы станете «первым»!

Многие любят смотреть игры команды НБА «Шарлотт Хигхонгс», особенно им нравится игрок № 1 — Богс. Его рост составляет всего 1,6 метра, что считается низким даже для азиатов, не говоря уже о НБА, где даже рост в два метра считается низким.

Говорят, что Богс — самый низкорослый игрок в истории НБА. Но этот «малыш» — не просто так: он один из самых выдающихся и наименее ошибающихся защитников НБА, не только отлично владеет мячом и точно бросает с дальней дистанции, но и без страха прорывается к кольцу даже среди высоких игроков.

Каждый раз, когда видели, как Богс, словно маленькая оса, мчался по площадке, невольно возникало восхищение. На самом деле он не только утешал всех невысоких людей, страстно любящих баскетбол.

Был ли Богс прирождённым баскетболистом? Конечно, нет.

С самого детства Богс был очень низкого роста, но он очень любил баскетбол и почти каждый день играл с друзьями на баскетбольной площадке. Уже тогда он мечтал, что однажды сможет играть в НБА, ведь игроки НБА не только получают невероятно высокие гонорары, но и пользуются высоким общественным признанием — это самая заветная мечта всех американских подростков, увлечённых баскетболом.

Каждый раз, когда Богс говорил своим товарищам: «Когда

я вырасту, я буду играть в НБА», все, кто слышал его слова, не могли сдержать хохота, а некоторые даже падали на землю от смеха. Ведь они «были уверены», что карлик ростом 1,6 метра ни за что не сможет пробиться в НБА!

Их насмешки не сломили стремление Боргса: он тренировался в несколько раз больше, чем обычные высокие игроки, и в конце концов стал универсальным баскетболистом, а также лучшим разыгрывающим. Он в полной мере использовал преимущества своего небольшого роста: его движения были ловкими и быстрыми, как пуля; центр тяжести при ведении мяча находился низко, что позволяло избегать ошибок; а благодаря тому, что его небольшой рост не привлекал внимания, ему часто удавалось перехватывать мяч.

14

Лучше быть мастером в одном деле, чем многосторонним

Люди часто говорят: «Один хороший навык — и ты проживешь всю жизнь». Эта поговорка, пожалуй, никогда не устареет. Независимо от того, принадлежишь ли ты к высшим слоям общества или к низшим, если ты обладаешь особыми навыками в своей профессии, не стремишься к разносторонности и упорно идешь к цели, то ты обязательно сможешь выделиться из толпы.

В книге «Чжуан-цзы» рассказывается о двух людях, обладавших исключительным мастерством.

Один из них — повар, а другой — мастер. Повар — это

тот самый Пао Дин, который разделявал быка, а мастер — друг жителя города Ин из государства Чу по имени Цзян Ши (не обязательно каменщик). Общим для них было то, что их мастерство было настолько высоким, что достигало уровня божественного совершенства.

Рассмотрим сначала Пао Дина: он разделявал быка для царя Лян Хуэй-вана. Его нож, словно движимый божественной силой, с несколькими быстрыми движениями «ш-ш-ш» аккуратно разделал огромное животное, отделив мясо от костей, а кожу от мяса. Когда он разделявал быка, его прикосновения рук, опора плеч, положение ног и движения ножа напоминали танцевальное выступление в такт музыке. Ещё более удивительно то, что нож Пао Дина служил ему уже девятнадцать лет, и он зарезал им уже несколько тысяч быков, но нож по-прежнему оставался острым, словно только что заточенным на точильном камне.

Что касается Цзян Ши, то его мастерство также было поистине выдающимся. Житель города Ин нанес белую известь на кончик носа, чтобы Цзян Ши срезал её. Этот слой извести был тонким, как крыло цикады, и Цзян Ши, взмахнув тесаком так, что завыл ветер, срезал известь, не повредив носа жителя Ина.

Древние говорили, что любой, кто овладел каким-либо ремеслом, чем бы он ни занимался, может прославиться. Достаточно обладать одним навыком, чтобы стать самостоятельным. Это действительно так. В прошлом старики всегда

говорили молодым: «Лучше иметь скромный навык, чем целое состояние». Это самая простая и самая реальная истина о том, как «пробиться» в жизни.

Один молодой человек с инвалидностью научился печатать на компьютере и открыл небольшую типографию. Он сдавал заказы вовремя, а качество печати было настолько высоким, что даже некоторые известные писатели приезжали к нему, чтобы он напечатал их рукописи. Несколько женщин, оставшихся без работы, были мастерицами кулинарии. Посоветовавшись, они решили, что не могут вечно жить на мизерное пособие, и открыли «Пельменную сестёр». Пельмени у них с тонким тестом и обильной начинкой, а обслуживание — радушное, поэтому дело быстро пошло в гору. По сравнению с ними людям без навыков действительно приходится тяжело: не говоря уже о славе, им трудно даже обеспечить себе самостоятельное существование. В современном обществе конкуренция острая, и без настоящих навыков трудно закрепиться в жизни.

Некоторые презирают ремесло и всегда стремятся к великим делам. Делать великие дела — это хорошо, например, стать генеральным директором, заняться политикой и пойти на государственную службу, стать учёным или теоретиком и так далее. Но, во-первых, для этого нужен настоящий талант, а также удачный случай; во-вторых, даже для великих дел часто необходимо сначала заложить фундамент, выполняя мелкие задачи, опираясь на ремесло. Этот фундамент вклю-

чает в себя оттачивание ваших практических навыков, закаливание вашей воли, а также понимание реальных условий на низовом уровне. Иногда наличие одного ремесла может помочь вам добиться больших успехов.

Не стоит пренебрегать такими ремеслами, как парикмахерское дело, косметология, ремонт часов, кулинария, садоводство, чайная церемония... Если вы в совершенстве овладете каким-либо ремеслом, в современном мире у вас будут широкие возможности и вы сможете добиться блестящих успехов в карьере.

Многие навыки, которые раньше считались «мелкими ремеслами», сегодня приобрели огромную коммерческую и социальную ценность, а некоторые даже превратились в целые отрасли. Этому следует обратить внимание амбициозным молодым людям, чтобы найти в них возможности для успеха.

15

Планируйте свою жизнь

Только сначала спланировав свою жизнь, мы сможем ею управлять. Планируя жизнь, сначала нужно от общего к частному заложить в свой разум самое важное, а при управлении жизнью — начинать с мелочей и постепенно переходить к общему. В вопросах «больших» и «малых» аспектов жизни следует обращать внимание на порядок выбора.

Один профессор поставил на стол банку. Затем он достал из-под стола несколько галечных камней, которые как раз

помещались в банку через горлышко. Когда профессор закончил складывать камни, он спросил своих студентов: «Как вы думаете, эта банка полна?»

«Да!» — хором ответили все студенты.

«Неужели?» — с улыбкой спросил профессор. Затем он достал из-под стола мешок с мелким гравием, насыпал его в банку через горлышко, встряхнул банку, добавил ещё немного и снова спросил студентов: «Как вы думаете, эта банка теперь полна?» На этот раз студенты не посмели ответить слишком быстро.

Наконец один из студентов робко и тихо ответил: «Возможно, она ещё не полна».

«Отлично!» — сказал профессор и снова достал из-под стола мешок с песком, медленно высыпав его в банку. Закончив, он снова спросил студентов: «А теперь скажите мне, полна эта банка или нет?»

«Не полна!»

Профессор вновь похвалил студентов, сказав: «Эти ребята достойны обучения». После похвалы он достал из-под стола большую бутылку с водой и вылил воду в банку, которая, казалось, уже была заполнена галькой, мелкими камешками и песком.

Когда всё это было сделано, профессор с серьёзным видом спросил студентов: «Какой важный урок мы извлекли из всего вышесказанного?»

В классе наступила тишина, а затем один студент, счи-

тавший себя умным, ответил: «Независимо от того, насколько мы заняты на работе и насколько плотно заполнен наш график, если постараться, то всегда можно сделать ещё кое-что». Ответив, этот студент с удовлетворением подумал про себя: «В конце концов, этот курс посвящён управлению временем!»

Услышав такой ответ, профессор кивнул и с улыбкой сказал: «Ответ неплохой, но это не та важная мысль, которую я хотел вам донести». Сказав это, профессор намеренно сделал паузу, окинул взглядом весь класс и продолжил: «Самое важное, что я хочу вам сказать, — это то, что если вы сначала не положите в банку крупные галечные камни, у вас, возможно, никогда не будет возможности положить туда мелкие камушки и прочее».

16

Будьте настойчивы, и алмаз окажется рядом с вами

Энтони Роббинс говорит: «Лучше не гнаться за высокими, но недостижимыми целями, а неустанно раскрывать собственные сокровища. Если вы будете неустанно использовать свой потенциал, вы сможете реализовать свои жизненные идеалы».

Давным-давно в Африке жил фермер, который мечтал разбогатеть. Однажды вечером к нему пришёл ювелир, чтобы переночевать. Фермер задал ювелиру вопрос, который таился в его сердце уже несколько десятков лет: «Что в мире самое ценное?»

Ювелир ответил: «Самым ценным является алмаз!»

Фермер спросил: «А где же можно найти алмазы?»

Ювелир ответил: «Трудно сказать. Возможно, в очень дальних местах, а возможно, прямо рядом с нами. Я слышал, что в джунглях центральной Африки есть алмазные месторождения».

На следующий день ювелир покинул ферму и отправился по своим делам, скупая драгоценности. Фермер же, взволнованный до предела, не сомкнул глаз всю ночь и сразу же принял решение: продать ферму по низкой цене молодому фермеру и поспешно отправиться в путь на поиски далеких сокровищ.

В следующем году ювелир снова проезжал мимо фермы. После ужина молодой фермер и ювелир беседовали в гостиной, когда вдруг ювелир, увидев камень на письменном столе, заблестел глазами и торжественно спросил молодого фермера, где тот нашёл этот камень. Фермер ответил: «Нашел у ручья на ферме, а что, что-то не так?» Ювелир с удивлением воскликнул: «Это не просто камень, это натуральный алмаз!» Впоследствии они обнаружили ещё несколько натуральных алмазов в том же месте. Позже, в ходе геологоразведочных работ, выяснилось, что под всей фермой скрывается огромное алмазное месторождение. А тот старый фермер, который отправился в далекие края на поиски сокровищ, так и не вернулся; говорят, он стал нищим и в конце концов бросился в Нил.

Богатство не обретаётся одним лишь путешествием по миру; оно принадлежит тем, кто сам его добывает, тем, кто полагается на свою землю, и тем, кто верит в свои силы.

Неудача старого фермера объясняется тем, что он недостаточно хорошо понимал свои собственные ресурсы и, следовательно, лишился оснований для уверенности в себе.

Рассказанная выше история раскрывает нам величайшую тайну жизни — в тебе самом скрыто сокровище из алмазов. Это сокровище — твой потенциал и способности. Этих алмазов в тебе достаточно, чтобы воплотить твои идеалы в реальность. Все, что тебе нужно сделать, — это лучше раскрыть свои «алмазы» и приложить усилия для реализации своих идеалов. Только глупец готов отказаться от нынешней жизни ради какого-то призрачного далекого будущего, преследуя высокомерные и нереальные цели.

Самое ценное сокровище зачастую находится не где-то далеко, а внутри нас самих. Именно в этом заключается объективная основа для укрепления нашей уверенности в себе. В каждом из нас таится огромный потенциал, который ждет, когда мы его раскроем и используем.

Более 100 лет назад шесть старшеклассников из Филадельфии, США, обратились с просьбой к одному многознающему и талантливому священнику, которым они давно восхищались: «Сэр, мы хотим поступить в университет, но у нас нет денег. Мы скоро закончим среднюю школу и уже обладаем определенными знаниями. Не могли бы вы нас научить?»

Этот священник, по имени Р. Конвелл, согласился преподавать этим шестерым детям из бедных семей. В то же время он про себя подумал: «Наверняка есть ещё много молодых людей, у которых нет денег на обучение в университете, которые хотят учиться, но не могут себе этого позволить. Я должен открыть университет для таких молодых людей».

Итак, он начал сбор средств на строительство университета. В то время на строительство одного университета требовалось примерно 1,5 миллиона долларов.

Конвелл путешествовал по стране, в течение пяти лет выступая с речами в разных местах и умоляя людей пожертвовать деньги для молодых людей из бедных семей, стремящихся к образованию. К его удивлению, за эти пять лет ему удалось собрать менее 1000 долларов.

Конвелл был глубоко опечален и подавлен. Когда он направлялся в церковь, чтобы подготовить проповедь к следующему воскресенью, он, опустив голову в раздумьях, заметил, что трава вокруг здания церкви пожелтела и повалилась в разные стороны. Тогда он спросил садовника: «Почему трава здесь растет хуже, чем вокруг других церквей?»

Садовник поднял голову, посмотрел на пастора и ответил: «О, я полагаю, вам кажется, что трава здесь растет плохо, главным образом потому, что вы сравниваете её с травой в других местах. Похоже, мы часто видим красивые газоны у других и хотим, чтобы они были нашими, но редко занимаемся уходом за собственным газоном».

Эти слова садовника прозрели Конвелла. Он побежал в церковь и приступил к написанию проповеди. В ней он написал: «Мы все часто позволяем времени бесполезно утекать в ожидании и наблюдении, не прилагая усилий, чтобы направить события в желаемое нам русло. Мы часто... хотим, чтобы чужой газон был нашим, но редко приводим в порядок свой собственный...»

Почему же мы не приводим в порядок «свой собственный газон»? Как это сделать? Если у вас ещё нет конкретного «плана действий», сейчас самое время подумать о том, чтобы приступить к его разработке!

17

Лучше бороться, чем злиться

Вместо того чтобы жаловаться на то, что другие нас не ценят, лучше постоянно повышать свои способности.

Билл был очень недоволен своей работой и с негодованием сказал другу: «Мой начальник меня совершенно не уважает. На днях я собираюсь громко заявить ему об этом, а потом уволиться».

Друг спросил его: «Ты до конца разобрался в работе этой торговой компании? Понял все тонкости их международной торговли?»

Билл покачал головой и недоуменно посмотрел на друга.

Друг посоветовал: «У джентльмена месть не знает сроков. Я предлагаю тебе досконально разобраться в деловой документации и организационной структуре компании, даже на-

учиться устранять мелкие неисправности в копировальной машине, а потом уже уволиться».

Видя сбитое с толку выражение лица Билла, друг пояснил: «Используй их компанию как место для бесплатного обучения. Когда освоишь всё досконально, просто уйдёшь. Разве это не позволит тебе и отомстить, и получить много полезного?»

Билл последовал совету друга и с тех пор начал незаметно учиться всему, что мог, — даже после работы он оставался в офисе, изучая, как составлять деловые документы.

Через год тот друг случайно встретил Билла и спросил: «Ты, наверное, уже почти всё освоил, готовишься громко заявить, что уходишь?»

«Но я заметил, что за последние полгода босс стал смотреть на меня другими глазами, а в последнее время он постоянно повышает мне зарплату и поручает важные задачи — я уже стал любимчиком компании!» — ответил Билл.

«Я это давно предвидел!» — сказал его друг с улыбкой. «Раньше твой начальник не ценил тебя, потому что у тебя не хватало способностей, а ты не старался учиться; а потом ты приложил все усилия, и, конечно же, это заставило его по-новому взглянуть на тебя».

18

Один гвоздь изменил жизнь человека

В Китае есть старая пословица: «Хитрость хуже искренности». Смысл ясен: как бы ты ни ломал голову и ни прибе-

гал к уловкам, в конце концов тебя все равно разоблачат, а вот честность и верность себе — вот что действительно важно. Даже в самые тяжелые моменты нужно сохранять спокойствие и действовать с открытым сердцем.

Это был дождливый день. 35-летний Клаустер Бин, одетый в костюм и туфли, с портфелем в руке, собирался выйти на поиски работы. Но во время завтрака он внезапно обнаружил в складке газеты объявление о наборе сотрудников в отдел управления «Немецкого банка Коли».

Клаустер Бин прибыл на встречу вовремя, и его принял генеральный директор Ян Дебан. Увидев генерального директора с суровым выражением лица, Клаустер Бин почувствовал беспокойство. Но он постарался сохранить самообладание и подробно ответил на вопросы генерального директора.

Генеральный директор спросил: «Сэр, не могли бы вы, опираясь на свой практический опыт работы, описать мне будущее компании?»

Клаустер Бин ответил: «Сэр, я считаю, что развитие компании должно основываться на упорядоченном управлении, а не на пустых разговорах о будущем».

Генеральный директор спросил: «Почему вы так считаете?»

«Потому что, когда я пришёл к вам, я уже увидел текущее состояние компании». В этот момент с улицы внезапно раздался звук сирены полицейской машины, но Клаустер Бин,

казалось, ничего не слышал и продолжал серьёзно излагать свою точку зрения...

Генеральный директор сказал: «Вы — 109-й соискатель, пришедший на собеседование в нашу компанию, и 84 из них придерживались мнения, схожего с вашим».

Что означали слова генерального директора, было понятно любому здравомыслящему человеку. Клаустер Бин почувствовал сильное разочарование — он действительно «пришёл с воодушевлением, а ушёл с разочарованием», однако всё же вежливо встал и попрощался.

Когда он подошёл к двери, вдруг заметил, что на полу лежит гвоздь. Не задумываясь, он поднял его, сунул в карман и медленно направился к выходу...

В этот момент генеральный директор внезапно окликнул его: «Сэр, могу я поговорить с вами ещё немного?»

Клаустер Бин был очень удивлен и вежливо спросил: «Сэр, разве у меня уже нет шансов?»

Генеральный директор улыбнулся и сказал: «Сэр, из 109 соискателей только вы ответили на вопрос именно так. Важно то, как вы только что подняли гвоздь — это действительно поразило меня. Поймите, сколько соискателей просто отпихнули бы этот гвоздь ногой, а только вы заметили его наличие. Это доказывает, что вы очень практичный человек. Я решил принять вас на работу!»

Как показала практика, после прихода в компанию Клаустер Бин работал с полной самоотдачей, добился выдающих-

сы результатов и в конечном итоге стал президентом компании.

Причина его успеха в последний момент заключалась именно в его честном отношении к делу. Поступок Кластера Бина был прост — он даже обнаружил этот гвоздь совершенно случайно, — но в нём проявился его неизменный дух «начинать с мелочей», а также его спокойное и уравновешенное отношение к жизни.

Этот поступок был случайным, но блестящим. Именно «сила гвоздя» принесла Кластеру Бину успех в жизни. Похоже, что каждая мелочь в жизни может привести к великим достижениям, и если придерживаться своих неизменных достоинств, то успех не заставит себя ждать.

19

Выбирайте взаимовыгодные решения

Помогая другим процветать, вы сами сможете процветать. Ради успеха не следует прибегать к любым средствам, но и не следует отказываться от них вовсе.

В 1960 году Лойд открыл кафе на берегу реки Темзы в Великобритании. Вскоре это кафе стало местом сбора судовладельцев, коммерсантов, моряков и других людей; здесь обменивались множеством сведений, и оно превратилось в информационный канал.

То, что Великобритания стала мировой державой, во многом обусловлено высоким уровнем развития морского судоходства. Гостиницы, кафе и другие подобные заведения ста-

ли обязательными местами посещения для тех, кто бороздил морские просторы. Здесь они с увлечением рассказывали о странных и удивительных событиях, произошедших за границей, и вспоминали о бурных приключениях, пережитых в плавании. Здесь были и радости, и печали, и счастье, и горе, и встречи, и расставания. Радостные люди праздновали свои удачные плавания и возвращение с полным грузом; печальные же сетовали на морские бедствия, в результате которых они потеряли всё до последней копейки.

Однажды владелец кафе Ллойд услышал, как один моряк, попивая кофе, упомянул, что какой-то ломбардский бизнесмен занимается морским страхованием. Эта брошенная мимоходом фраза, однако, вызвала бурю мыслей в душе Ллойда.

Он подумал: «Почему бы мне не воспользоваться сложившимися обстоятельствами и не объединиться с этими старыми клиентами, чтобы заняться морским страхованием?»

Он рассказал о своём плане другим, и многие сказали, что это очень рискованно: море безжалостно, волны часто с лёгкостью опрокидывают даже большие корабли, и это равносильно тому, чтобы бросать фунты стерлингов в море!

Он немного засомневался, но продолжал консультироваться с владельцами компаний, занимающихся морской торговлей, и те проявили к этому большой интерес. Затем многие капитаны, моряки, грузоотправители и торговцы один за другим заявили, что если кто-то захочет заняться

морским страхованием, они все присоединятся. У этих людей была чёткая позиция: при наличии гарантий каждый готов рискнуть, ведь даже в случае неудачи они не потеряют всё до последней копейки.

Получив поддержку этих людей, Ллойд наконец принял решение. На начальном этапе страхового бизнеса не требовалось больших капиталовложений: достаточно было подобрать сотрудников для организации, и дело можно было открывать. Вскоре на берегу Темзы была основана «Страховая компания Ллойда».

Дела его страховой компании сразу же пошли в гору: бывший владелец небольшой кофейни в одно мгновение превратился в лидера страховой отрасли.

Страховая компания «Ллойд» развивалась очень быстро: помимо морского страхования, она занималась самыми разными видами страхования — от запуска ракет до красоты лица кинозвезды и изящных ног стриптизёрш. Поистине, не было ничего, что бы она не страховала, и не было ничего необычного. Благодаря этому Ллойд стал гигантом страхового бизнеса, привлекающим внимание всего мира.

Подход «Ллойдс» несложно понять, а вот действия Рокфеллера действительно удивили многих.

Вскоре после Второй мировой войны страны-победители решили создать Организацию Объединённых Наций для решения мировых проблем. Однако вопрос о том, где разместить штаб-квартиру ООН, на время стал довольно сложной

проблемой. По логике вещей штаб-квартира ООН должна была располагаться в одном из процветающих городов. Однако для строительства здания в любом из таких городов требовались обширные участки земли, приобретение которых обходилось в огромные суммы. Но только-только начавшая свою деятельность ООН оказалась «не в состоянии» выделить такие средства — у неё просто не было возможности оплатить столь огромную сумму.

В то время как лидеры разных стран продолжали обсуждать этот вопрос, американский клан Рокфеллеров, узнав об этом, немедленно вложил огромную сумму — 8,7 миллиона долларов — в покупку участка земли в Нью-Йорке, одном из крупнейших городов мира, а также приобрел все прилегающие к нему участки. На удивление всех, клан Рокфеллеров безвозмездно передал ООН этот участок, купленный за 8,7 миллиона долларов.

После возведения здания ООН цены на окружающие земельные участки сразу же взлетели. Никто не смог подсчитать, сколько раз сумма в 8,7 миллиона долларов окупилась семье Рокфеллеров благодаря управлению этим участком.

Семья Рокфеллеров смогла получить такую щедрую отдачу именно потому, что посеяла семя мудрости. Это мудрость, это смелость, это хитрость.

Жизнь никогда не рассказывает людям о чём-либо сама по себе, только время раскрывает им истину. Успех семьи Рокфеллеров учит нас: помогать другим — значит помогать

себе; чтобы получить, нужно сначала дать, а главное — смело идти до конца, если ты уверен в своём решении.

20

Если на востоке не светит, светит на западе

В Китае есть пословица: «Не вешайся на одном дереве». В любом деле нужно уметь проявлять гибкость: успех у всех разный, а методы и подходы бесконечно разнообразны — выбирай, что хочешь.

В 1850 году в Сан-Франциско прибыла большая толпа золотоискателей. В то время это место уже было очень оживлённым: повсюду кипела жизнь, и люди текли потоками. Большинство из них были в лохмотьях, с растрепанными волосами и грязными лицами, выглядящими измученными беготней. Несмотря на различия в расе и языке, все они питали одну и ту же прекрасную мечту: добыть золото и разбогатеть.

С момента открытия золотых приисков на Западе США разразилась «золотая лихорадка», и сюда хлынули люди со всего мира, надеявшиеся «разбогатеть в одночасье».

Среди этого нескончаемого потока людей был молодой человек по имени Ли Вэй Штраус — немецкий еврей, который бросил унаследованную ему канцелярскую работу и, последовав за двумя старшими братьями, пересек океан, чтобы приехать в Америку и «разбогатеть».

Подобно тому, как сегодня крестьяне из Гуйчжоу, Сычуани и других провинций уезжают на заработки в Гуанчжоу, Шанхай, Пекин и другие города, реальность оказалась не та-

кой, как представлял себе Ли Вэй: здесь золотоискателей было как песка в море, и добывать золото было делом не из лёгких!

Ли Вэй был довольно практичным человеком и решил, что, возможно, в бизнесе заработать деньги будет проще, чем на добыче золота. Так он открыл небольшую лавку по продаже товаров повседневного спроса.

Переехав из Германии в США, он столкнулся со всем новым — одновременно свежим и таким незнакомым. Чтобы успешно вести этот магазинчик, ему пришлось учиться у местных американских предпринимателей тонкостям ведения бизнеса и изучать их язык. У евреев врождённый талант к бизнесу: с тех пор как их изгнали из родных мест, они много лет скитались по всему миру и выживали во всех уголках земли именно благодаря своему выдающемуся коммерческому уму. Поэтому склонность к бизнесу заложена в их генах, и Ли Вэй не был исключением.

Вскоре он стал настоящим мелким торговцем.

Однажды один из золотоискателей, зашедший в лавку, сказал Ли Вэю: «Твоя брезентовая ткань нам очень подходит. Если бы ты сшил из неё брюки, они были бы ещё более удобны для нас, золотоискателей. Рабочие брюки, которые мы сейчас носим, сделаны из хлопка и очень быстро изнашиваются. Брюки из брезента наверняка будут прочными, износостойкими и долговечными...»

Говорящий не задумывался, а слушающий прислушался.

Эта фраза пробудила в Ли Вэе озарение: он поспешно достал кусок брезента, привёл этого золотоискателя в ателье и попросил портного срочно сшить для него шорты из брезента — так появились первые в мире рабочие шорты из брезента.

Именно такие рабочие брюки впоследствии превратились в одежду, известную во всём мире — джинсы Ли Вэя.

Тот шахтёр, взяв брезентовые шорты, ушёл в приподнятом настроении.

Ли Вэй принял решение: немедленно перейти на производство рабочих брюк!

Превосходство успешных людей заключается в том, что они умеют ловко использовать множество случайных обстоятельств и добиваться поразительных успехов.

И Ли Вэй не стал исключением: как только брезентовые шорты были изготовлены, они были горячо встречены золотоискателями!

Эти брюки отличались прочностью, износостойкостью и комфортом...

Заказы посыпались как снег, и Ли Вэй мгновенно прославился.

В 1853 году Ли Вэй основал «Компанию Ли Вэя по производству рабочих брюк из парусины» и начал массовое производство таких брюк, ориентируясь исключительно на золотоискателей и ковбоев.

Требования клиентов — это как воля Бога: в противном случае на рынке, где сильный пожирает слабого и выживает

сильнейший, можно потерять преимущество и даже потерпеть полное фиаско.

Ли Вэй прекрасно это понимал. С самого первого дня появления рабочих брюк из парусины на рынке он не переставал думать о том, как усовершенствовать свою продукцию, даже когда спрос превышал предложение, он продолжал находить проблемы в повседневной жизни и генерировать новые идеи.

Он лично посещал места добычи золота, внимательно наблюдал за особенностями жизни и работы шахтеров и изо всех сил старался сделать свою продукцию более отвечающей потребностям клиентов. Чтобы защитить шахтеров от укусов комаров и насекомых, он заменил шорты на длинные брюки; чтобы образцы руды не разрывали карманы при помещении в них, он заменил обычные швы на прочные металлические заклепки; а чтобы шахтерам было удобнее носить с собой вещи, он добавил несколько дополнительных карманов в разных местах брюк и т. д.

Благодаря этим постоянным усовершенствованиям и улучшениям брюки Ли Вэя становились всё более популярными среди шахтёров, а его бизнес процветал.

Позже Ли Вэй обнаружил, что французская ткань «бицзи» обладает такой же износостойкостью, как и парусина, но при этом намного мягче и выглядит более эстетично и элегантно, поэтому он решил заменить парусину этой новой тканью. Вскоре он также изменил крой брюк, сделав их более облега-

ющими, благодаря чему в них человек выглядел стройным и непринуждённым. Эта серия усовершенствований ещё больше повысила популярность «брюк Ли Вэя» среди шахтёров. В результате постоянных доработок сформировался характерный фасон джинсов, а название «брюки Ли Вэя» постепенно сменилось на «джинсы» — это уникальное и очаровательное название.

Ли Вэй изначально был одним из многих золотоискателей, но, увидев, что золотоискателей слишком много и конкуренция настолько острая, что успешными могут стать лишь немногие, он решил, что лучше заработать на этих людях. Это как раз подтверждает поговорку: «Евреи во всем мире самые умные и самые искусные в бизнесе». Если не удалось добыть золото, можно было выбрать «разделение золота» — такой ход действительно был гениальным.

21

Удерживайте линию обороны мужества

Однажды выбрав путь в жизни, не сдавайтесь: успех приходит к тому, кто под властью мужества находит в себе силы продержаться еще немного.

Как гласит пословица: «Когда сталкиваются два сильных, побеждает смелый». Это проверенная временем истина: ни один успешный человек не добился победы без труда. Мужество присутствует в каждой мелочи нашей повседневной жизни. Не отступать перед трудностями — это мужество, не подчиняться власти — это мужество, не быть жадным перед

деньгами — это мужество... Мужество — это «не поддаваться соблазну богатства и власти, не сдаваться перед силой». Откуда же берется наше мужество? Из правильного настроя: если вы относитесь ко всему с нормальным, спокойным настроением, вы ничего не будете бояться.

У Шихун когда-то была генеральным директором компании IBM (Китай). Но до этого она была всего лишь медсестрой. Как же ей удалось устроиться в IBM?

В 1985 году У Шихун решила больше не работать медсестрой и пойти на собеседование в IBM. В то время набор персонала в IBM проходил в отеле «Великая стена» — это был пятизвездочный отель.

У Шихун вспоминает, что у входа в отель «Великая китайская стена» она целых пять минут бродила туда-сюда, ошеломлённо наблюдая, как люди самых разных цветов кожи неторопливо поднимаются по ступенькам и без малейшего страха входят в здание. Она не решалась войти в течение этих пяти минут именно потому, что в глубине души не могла оценить, какое расстояние отделяет её от этой двери.

Поразмыслив, она, конечно же, в конце концов вошла — иначе не было бы сегодняшней У Шихун. Как же ей удалось преодолеть это препятствие? С помощью одного радиоприемника она за полтора года освоила трехлетний курс английского языка по методике Сюй Гочжана. Она сказала себе: именно благодаря этому опыту я должна войти — разве не ради этого дня?

Собрав всю свою смелость, она уверенными шагами вошла в пекинский офис IBM — крупнейшей в мире компании в сфере информационных технологий. Она действительно была талантливым специалистом: без проблем прошла два раунда письменных экзаменов и один раунд устного собеседования, и, наконец, оказалась перед главным экзаменатором — успех, казалось, был уже в кармане.

Как говорится: «Перед самым Яном-Вагом легче, чем перед его приспешниками». Теперь, когда она уже стояла перед самым Яном-Вагом, ей казалось, что она ничего не боится.

Экзаменатор не задал никаких сложных вопросов, а просто спросил между делом: «Вы умеете печатать на клавиатуре?»

На самом деле она не умела печатать, но инстинкт подсказывал ей: раз уж дело дошло до этого, чего же ей ещё не уметь?

Она кивнула и сказала всего одно слово: «Умею».

«Сколько символов вы набираете за минуту?»

«Каковы ваши требования?»

«120 иероглифов в минуту».

Она небрежно огляделась по сторонам — в экзаменационном зале не было ни одной пишущей машинки, — и тут же ответила: «Без проблем!»

Экзаменатор сказал: «Хорошо, на следующем собеседовании добавим тест по набору текста».

Так она преодолела все препятствия и успешно прошла

проверку экзаменатора.

На самом деле У Шихун никогда раньше не прикасалась к пишущей машинке. По окончании собеседования она в спешке одолжила у друга 170 юаней, купила пишущую машинку и целую неделю тренировалась днём и ночью, в результате чего достигла уровня профессиональной машинистки.

Её приняли на работу, а компания IBM «забыла» проверить её навыки машинописи, но эти 170 юаней она выплачивала несколько месяцев.

Она стала рядовой сотрудницей этой всемирно известной компании, но занимала не должность офисного работника, а выполняла скромные обязанности: в основном заваривала чай, наливала воду и убирала помещения. По её собственным словам, это была «чисто физическая работа, не требующая умственных усилий». Она очень комплексовала из-за этого, считая возможность прикоснуться к факсу роскошью, и единственным утешением для неё было то, что она работала в безопасном месте, где могла обеспечить себе хлеб насущный.

Однако для обслуживающего персонала такое душевное равновесие очень быстро было нарушено.

Однажды У Шихун возвращалась с покупками канцелярских товаров, везя их на тележке, когда охранник остановил её у входа, намеренно потребовав предъявить её пропуск в иностранную компанию. У неё не было такого пропуска, и

у входа возникла затянувшаяся пауза: люди, входящие и выходящие, смотрели на неё так, как будто наблюдали за цирковым представлением на улице, и каждый бросал на неё странные взгляды. Как женщина, она чувствовала глубокое унижение и беспомощность, но, понимая, что эту работу ей далось нелегко, она не дала волю своим эмоциям, лишь про себя, стиснув зубы, сказала: «Я не могу так дальше жить!»

Это был первый случай, но ещё одно событие оставило глубокий след в её душе:

одна сотрудница, уроженка Гонконга, с большим стажем, любила при каждом удобном случае приказывать людям выполнять её поручения, и У Шихун была её главной «подчиненной».

Однажды эта дама обратилась к У Шихун по её английскому имени и сказала: «Джувьетта, если хочешь кофе, просто скажи мне!»

У Шихун была совершенно растеряна и не понимала, о чём говорит эта самонадеянная женщина.

Эта дама сказала: «Если ты пьешь мой кофе, каждый раз закрывай крышку чашки!»

У Шихун по натуре была очень терпеливой, но на этот раз вся её женская мягкость испарилась, ведь она посчитала, что эта женщина считает её мелкой воровкой, крадущей кофе, — это было оскорблением её достоинства. Она тут же задрожала всем телом, словно разъярённая львица, и выплеснула всю накопившуюся в душе ярость...

У Шихун подумала: «Настанет день, когда я буду руководить каждым сотрудником в компании, будь то иностранец или житель Гонконга!»

Если добровольно поддаться чувству неполноценности, то можно только скатиться вниз; если же не поддаться ему, то это породит безграничную движущую силу. У Шихун выбрала второе. Каждый день, помимо рабочего времени, У Шихун училась и искала для себя лучший путь.

В итоге среди тех, кто вместе с ней пришёл в IBM, она первой стала торговым представителем; она одной из первых стала менеджером на местном уровне; она одной из первых отправилась в головной офис в США для изучения стратегии; она первой стала генеральным директором IBM в Южном Китае... Для неё всё это не имело большого значения: в конце концов У Шихун заняла пост генерального директора IBM (Китай).

Человек должен обладать именно таким настроем: есть много вещей, которых ты не умеешь, но разве ты не можешь их научиться?

Если человек готов потратить время — не говоря уже о меньшем, даже после десяти лет упорных усилий человек со средними умственными способностями может в совершенстве овладеть какой-либо наукой; а неграмотный человек, не имеющий никаких знаний, может стать образованным и воспитанным человеком. Если у вас спокойное отношение к жизни, вы готовы бороться и прилагать усилия, нет причин,

по которым вы не добьётесь успеха.

22

Выбор «непопулярной» сферы — это тоже творческий подход

В процессе создания бизнеса, похоже, не обязательно плыть по течению: иногда выбор малопопулярной отрасли — это тоже проявление креативности, которое может привести к успеху.

В Таиланде жил «король крокодиловодства» по имени Ян Хайцюань, родившийся в бедной семье китайских эмигрантов. Его отец, Ян Шуйцин, в молодости уехал в Таиланд на заработки, работая наемным рабочим, а мать — уличной торговкой с носилками. В семье было девять сыновей и три дочери, и Ян Хайцюань был четвертым по счету. Из-за тяжелого материального положения семьи он посещал начальную школу лишь с перерывами в течение одного года. С 10 лет он работал детским рабочим: сначала помощником в фотоателье, затем официантом в гостинице, продавцом в ювелирном магазине, а также занимался мелким бизнесом.

В 15 лет Ян Хайцюань с чьей-то помощью открыл небольшой бакалейный магазин, в основном занимаясь скупкой местных деликатесов для перепродажи торговцам. Однако вскоре магазин закрылся — это стало его первым провалом в бизнесе. Он сформулировал для себя один принцип ведения бизнеса: в условиях жесткой конкуренции необходимо идти своим путем и смело открывать нишевые предприятия —

только так можно занять лидирующие позиции и оставаться непобедимым.

Но где же найти такие нишевые направления?

Однажды Ян Хайцюань встретил старого знакомого, зарабатывавшего на жизнь охотой на крокодилов. Они заговорили о крокодилах и с увлечением обсуждали эту тему. Тот рассказал: «В крокодиле всё ценно, те, кто охотится на них, разбогатели, но сейчас крокодилов ловить становится всё труднее, в список добычи попадают даже маленькие крокодильчики».

Ян Хайцюань проявил находчивость и сразу подумал: если так бездумно охотиться и вылавливать, то даже золотая жила рано или поздно иссякнет, не говоря уже о животных. А если выращивать детенышей крокодилов, как овец или свиней, и убивать их только тогда, когда они подрастут, разве это не станет «бесконечным источником»?

Однако о разведении крокодилов с древних времён никто и не слышал, и его семья и близкие отнеслись к этой идее с пренебрежением, подвергая его язвительным насмешкам.

Но Ян Хайцюань не сдался и сразу же приступил к делу. С одной стороны, он ездил в районы обитания крокодилов, чтобы по низкой цене скупать детенышей; с другой — вскоре построил на своей земле пруд для разведения крокодилов. Маленькие крокодилы не стоили почти ничего, а Ян Хайцюань был очень трудолюбивым человеком, поэтому он снискал расположение охотников на крокодилов, и многие про-

сто дарили ему детенышей.

Число маленьких крокодилов неуклонно росло, но Ян Хайцюань был очень беден и не мог себе позволить даже небольшие расходы на их содержание. Родственники и друзья, видя такое «необычное» поведение Ян Хайцюаня, один за другим приходили, чтобы отговорить его.

Его мать была категорически против: она упрекала его словами «кто выращивает тигра, тот навлекает на себя беду; кто выращивает крокодилов, тот накапливает зло», называя его мечтателем, который сошёл с ума от жадности денег...

Однако Ян Хайцюань обладал таким упрямством, что его «ни за что на свете не отговорить», и ничуть не колебался. Он считал, что именно в том, что другие презирают и не хотят делать, и кроется шанс на успех; путь, по которому еще никто не шел, станет тем шире, чем дальше по нему идти...

Искусственное разведение крокодилов — дело, не имеющее прецедентов в истории: здесь не было ни установленных правил, ни учителей, к которым можно было бы обратиться за помощью. Как показала практика, тот, кто осмеливается быть первопроходцем, должен иметь мужество выдержать всевозможные испытания.

Кормить крокодилов сложнее, чем кормить новорождённого младенца.

В самом начале, из-за отсутствия опыта в разведении, некоторые маленькие крокодилы погибли. Взрослые крокодилы производят впечатление очень свирепых, но жизнь ма-

леньких крокодилов очень хрупка: они очень чувствительны к климатическим условиям, даже от малейшего испуга у них могут возникнуть судороги и заболевание, а в тяжелых случаях — инвалидность или смерть. Однако всё это не испугало Ян Хайцюаня: после тщательных наблюдений днём и ночью ему наконец удалось решить эту сложную задачу, и он успешно преодолел первое испытание.

Не успела одна проблема улечься, как возникла другая — Ян Хайцюня ждали ещё более серьёзные трудности. В основном они касались двух аспектов: во-первых, маленькие крокодилы любят питаться рыбой или мелкими водными животными, а иногда и мясом, и Яну Хайцюню было очень трудно найти столько денег на покупку корма; во-вторых, по мере роста крокодилов прежний пруд стал для них тесен, а у Яна Хайцюня не хватало необходимых средств на его расширение.

Тяжёлое финансовое бремя не давало Ян Хайцюаню передохнуть.

Понимая, что больше не сможет продержаться, Ян Хайцюань, сдерживая слёзы, был вынужден взять в руки нож и забить часть крокодилов, которые в основном соответствовали стандартам для продажи, чтобы обменять их на деньги. Так, одновременно выращивая и забивая крокодилов, ему потребовалось три года, чтобы в основном решить проблему экономического кризиса и постепенно начать получать определённую прибыль.

Чтобы повысить ценность крокодилов, Ян Хайцюань приобрел оборудование для забоя и углубился в изучение уникальной технологии забоя. В то время в Таиланде продукция из крокодилов производилась так: охотники убивали животных прямо во время ловли; оборудование было простым, обработка — грубой, а качество крокодиловой кожи — невысоким. Ян Хайцюань пошел на этот шаг, чтобы производить продукцию мирового уровня.

Действия Ян Хайцюаня были абсолютно верными, поэтому вскоре он начал производить высококачественную продукцию из кожи крокодила. «Кожа крокодила Хайцюань» быстро завоевала популярность у потребителей, а её цена значительно превышала цену обычной продукции из кожи крокодила.

Опираясь на преимущества бренда «Кожа крокодила Хайцюань», Ян Хайцюань быстро занял лидирующие позиции, основал торговую компанию «You Shang», которая взяла на себя производство и экспорт кожи крокодила, и вышел на международный рынок. Ян Хайцюань был искусным предпринимателем и ценил репутацию, поэтому его имя стало всё более известным и авторитетным, что, естественно, привело к расцвету бизнеса и укреплению его финансовой мощи.

К началу 1970-х годов «Озеро крокодилов в Пхоклан» Ян Хайцюаня уже было крупнейшим в мире искусственным озером для разведения крокодилов, привлекавшим внимание

всего мира, и стало пионером в отрасли профессионального разведения крокодилов.

В марте 1971 года в Нью-Йорке (США) состоялся Всемирный конгресс по охране крокодилов, в котором приняли участие эксперты из 10 стран и регионов; Ян Хайцюань присутствовал на этом конгрессе в качестве единственного представителя Таиланда. Выступая на конференции как настоящий технический авторитет, он с энтузиазмом поделился своим опытом разведения крокодилов с ведущими мировыми экспертами, а также рассказал о ситуации в этой отрасли в Таиланде за последние 50 лет, что вызвало у всех большой интерес.

Он с гордостью объявил: «В моих водоёмах для разведения крокодилов содержится 15 000 крокодилов всех размеров!»

В 1973 году в Бангкоке (Таиланд) состоялся Международный конгресс по охране крокодилов, местом проведения которого стало «Крокодиловое озеро Пхоклам» Ян Хайцюаня. Это стало высокой оценкой дела Ян Хайцюаня и прекрасной возможностью для распространения его передового опыта.

И вот этот мальчик из бедной семьи, практически не посещавший официальных учебных заведений, теперь вошел в число самых авторитетных мировых экспертов по крокодилам, создал удивительное «королевство крокодилов» и стал одним из самых богатых людей Таиланда.

Тайцы восторженно отзываются о достижениях Ян Хайц-

юаня. В одном из журналов было написано: «Деловые достижения Ян Хайцюаня в полной мере отражают великий творческий дух тайского народа!»

Ценность Ян Хайцюаня заключается в том, что он не «удовлетворяется достигнутым»: он знает, что для сохранения славы единственного в мире крупнейшего искусственного озера для разведения крокодилов необходимо прилагать ещё больше усилий и постоянно двигаться вперёд...

На примере успеха Ян Хайцюаня можно выделить один из секретов успеха: идти не проторенными путями, заниматься малопопулярным делом, смело применять креативные идеи и смело идти до конца...

23

Даже если другие отказываются, можно сотворить чудо

«То, что другие оспаривают, я отвергаю; то, что другие отвергают, я принимаю» — это особая тактика и стратегия, применимая как в военном деле, так и в деловой борьбе, и в обоих случаях она приносит неожиданные результаты.

Чжоу Юньгуан, прозванный «королём чудес Шанхайского побережья», прославился в старом Шанхае умением создавать чудеса, улавливая возможности там, где другие их не видели. Если старый Шанхай был раем для авантюристов, то Чжоу Юньгуан был одной из самых ярких фигур в этом раю.

Банк Чжоу Юньгуана был основан в чрезвычайно опасных и нестабильных условиях. В то время как внутри, так

и за пределами шанхайских концессий, располагалось множество иностранных банков: американские «Сити» и «Хуисин», французский «Ориентал Хюри», британские «Хуфсу» и «МуСяост» и «МакГалли», японские «Мицуи», «Мицубиси», бельгийские «Хуаби» и «Средне-французская промышленная компания», немецкий «Дехуа», российский «Даошэн», голландский «Анда» и другие — все они представляли собой финансовые консорциумы с исключительно мощным потенциалом. Опираясь на свою мощь, иностранные банки вообще не обращали внимания на китайские банки, а Шанхайский банк Чжоу Юньгуана тем более не вызывал у них никакого интереса. Многие считали, что крах Шанхайского банка — дело времени.

С самого начала своей деятельности Чжоу Юньгуан часто слышал насмешки: «Китайские банки не могут работать успешно». В то же время конкуренция на внутреннем финансовом рынке становилась всё более ожесточённой. Не говоря уже о более отдалённых регионах, только в одном Шанхае появились такие чрезвычайно влиятельные крупные денежные дома, как «Цифэн», «Тонгкан», «Юанькан» и «Цинфу». Они не только располагали механизмами обмена векселями, позволявшими им устанавливать ставки по межбанковским кредитам, но и осуществляли межбанковский обмен векселями по поручению банков. Кроме того, между несколькими крупными банками сложилось негласное взаимопонимание, основанное на неписаных «джентльменских

соглашениях».

Фактически на сложном и запутанном финансовом рынке финансовые дома позиционировали себя как «вторые» после иностранных банков. Китайские коммерческие банки, по сути, вынуждены были выживать в зазоре между иностранными банками и финансовыми домами. Чжоу Юньгуан понимал, что у Шанхайского банка нет ни сильного политического влияния, ни прочной экономической базы. Поэтому для этого «крошечного банка» первоочередной задачей было укрепить свои позиции; а чтобы укрепить позиции, необходимо было уделить особое внимание качеству обслуживания и внутреннему управлению. Чжоу Юньгуан знал, что именно в этом заключается источник жизни банка.

Наблюдательный Чжоу Юньгуан в ходе многолетней практики обнаружил, что иностранные банки и частные кредитные учреждения уделяют особое внимание привлечению вкладов крупных клиентов, в то время как к мелким вкладам относятся довольно пренебрежительно. Поэтому он решил использовать это в качестве отправной точки, уделяя особое внимание именно мелким вкладам и рассматривая их как ключ к успеху Шанхайского банка. Он особо подчеркивал важность «служения обществу» и отстаивал такой принцип ведения бизнеса: «Другие стремятся к сиюминутной выгоде, а я — к долгосрочному успеху; другие пренебрегают мелочами, а я предпочитаю заниматься мелочами».

Именно поэтому в управляемом им Шанхайском бан-

ке особо выделялось слово «сбережения», что очень явно указывало на то, что банк «ставит своей основой развитие коммерческой деятельности через поощрение сбережений». Чтобы привлечь мелкие вклады, Чжоу Юньгуан проявил изобретательность и первым предложил «открытие счета за один юань», то есть при наличии всего одного юаня можно было открыть счет в Шанхайском банке. «Открытие счета за один юань» было специально разработано для широких слоев населения старого Шанхая, поэтому в финансовых кругах Китая того времени это было беспрецедентным нововведением. Это событие на время стало предметом насмешек в шанхайских финансовых кругах, где считали, что это не соответствует статусу банка.

Даже простые люди с трудом могли в это поверить. В то время один клиент, услышав об этом, решил лично проверить: он принес 150 юаней и попросил оформить 150 сберегательных книжек. Шанхайский банк немедленно удовлетворил его просьбу и быстро открыл для него 150 счетов. Когда эта новость разнеслась, многие люди, имевшие небольшие сбережения, поспешили в банк, что мгновенно привело к расцвету сберегательного бизнеса.

Поскольку эта инициатива соответствовала психологии и экономическим интересам широких слоев населения, «открытие счёта за один юань» быстро завоевало всеобщую популярность среди городских жителей из средних и низших слоев общества. Учителя с низким доходом, государствен-

ные служащие, домохозяйки, самозанятые, а также часть мелких торговцев и ремесленников спешили вносить в Шанхайский банк свои доходы от труда и личные сбережения. Эта новаторская инициатива, над которой вначале насмехались коллеги по банковскому делу, в одночасье обрела огромный успех и произвела фурор по всему Шанхаю. В результате впоследствии все крупные банки Шанхая стали соревноваться в том, чтобы подражать ей, и даже такой государственный банк, как Банк Китая, отбросил свою высокомерность и стал активно продвигать этот вид услуг.

Успех акции «Открытие счета за один юань» превратил Чжоу Юньгуана в легенду, и он быстро стал предметом разговоров на улицах и в переулках. Люди искренне восхищались его проницательностью и даром предвидения. После того как акция «Открытие счета за один юань» проложила путь для развития сберегательного дела, Чжоу Юньгуан не остановился на достигнутом, а, пользуясь успехом, продолжил наступление, внедрив выездные услуги: он лично возглавлял группу банковских сотрудников, которые посещали крупные вузы и открывали счета для студентов и образовательные сберегательные счета.

Благодаря тому, что Шанхайский банк предоставлял услуги на дому, процедуры были простыми, а обслуживание — радушным, он пользовался большой популярностью среди преподавателей и студентов. Затем Чжоу Юньгуан открыл постоянные отделения в ряде ведущих учебных заведений,

где банк осуществлял выплату заработной платы преподавателям и сотрудникам, что способствовало расширению сберегательного бизнеса. Затем Чжоу Юньгуан, пользуясь успехом, придумал еще один гениальный ход — открытие сберегательных счетов для рабочих в их жилых районах; одновременно он также вводил среди горожан различные новые виды сбережений, такие как счета с гибкими условиями (сочетание срочных и текущих вкладов), сбережения с постепенным накоплением и единовременным снятием, сбережения в виде подарочных сертификатов и сбережения с сохранением основной суммы и выплатой процентов. Эти меры, направленные на удобство клиентов, были, без сомнения, беспрецедентными для Шанхая и в то время носили крайне новаторский характер. Чжоу Юньгуан, не боясь трудностей и рисков, смело шёл вперёд и создал в истории китайской финансов целую серию незабываемых легенд о предпринимательстве.

Чтобы стать лидером в финансовом мире старого Шанхая — рая для авантюристов, — Чжоу Юньгуан обладал неординарными способностями. Помимо личных усилий и удачных стечений обстоятельств, он также умело лавировал между различными силами благодаря своему убедительному личному обаянию. Ведь финансовый рынок старого Шанхая был в то время аномальным продуктом политической ситуации и отличался крайней нерегулируемостью. Чтобы добиться успеха, нужно вкладывать гораздо больше усилий, чем в дру-

гих отраслях, а также глубоко понимать конкретные особенности страны; только сочетание этих двух факторов позволяет воспользоваться открывающимися возможностями.

Возможности даются нелегко, особенно в неблагоприятных условиях: чтобы их обнаружить, нужно приложить вдвое больше усилий, не жалея ни крови, ни слёз. Успех Чжоу Юньгуана — яркое тому подтверждение.

24

Не сдавайся: даже маленький жук может пошатнуть величественное дерево

Чтобы воплотить в жизнь грандиозные идеалы, нужно действовать постепенно, долго и упорно, не отвлекаясь.

Есть такая история: на склоне горы в штате Колорадо, США, лежат остатки огромного дерева. Естествоиспытатели рассказывают, что ему было более 400 лет. За свою долгую жизнь оно 14 раз попадало под удар молнии, его бесчисленное количество раз обрушивались штормы и ливни, но ничто не смогло свалить его. Однако в конце концов атака небольшой группы жуков не позволила ему больше никогда подняться. Эти жуки прогрызали древесину от корней к верхушке, постепенно подтачивая жизненные силы дерева. Хотя они были крошечными, их атаки не прекращались ни на минуту. Такое гигантское дерево в лесу, которое не смогла повалить молния и не смогли поколебать ни сильные ветры, ни ливни, пало из-за небольшой стайки жуков, которых можно было раздавить между большим и указательным пальца-

ми.

Это история, которую Карнеги привёл, цитируя слова другого человека; он хотел показать, что постоянные переживания по поводу мелочей наносят ущерб физическому и душевному здоровью человека. Из этой истории можно извлечь ещё одну жизненную мудрость, о которой говорил Лю Кунь из династии Мин: чтобы выполнить сложную задачу (поколебать гигантское сооружение, разрушить прочное сооружение), нужно действовать постепенно, долго и неуклонно, тихо и сосредоточенно. Если же закатать рукава и применить силу (надеясь добиться успеха сразу), то с самого начала обрекаешь себя на поражение.

Посмотрите: перед тем огромным деревом в Колорадо молнии были поистине свирепы, порывы ветра — яростны, а ливень — проливной, но всем им не хватало постоянства, и в результате дерево по-прежнему не упало. А теперь посмотрите на этого неприметного маленького жука: «действуя постепенно, добиваясь результата со временем, молчаливо наблюдая», он, наконец, благодаря своей неустанной настойчивости сотворил чудо, «покоряющее великое и разрушающее прочное».

В жизни каждый может столкнуться с трудной задачей, требующей «покорять великое и разрушать прочное»: спортсмены стремятся побить мировые рекорды, учёные раскрывают тайны природы, предприниматели стремятся войти в число мировых лидеров, а даже обычные люди стал-

квиваются с сложными задачами. Например, нужно перенести кучу кирпичей из места А в место Б. Как это сделать? Кто-то, возможно, попытается перенести 100 кирпичей за раз, но, слишком торопясь, сразу же потянет спину. А кто-то будет переносить за раз только те десять с лишним кирпичей, которые он способен поднять, и, продолжая так делать, в конце концов перенесет даже самое большое количество кирпичей.

Шекспир говорил: «Топор, пусть и маленький, но, нанося удар за ударом, в конце концов сможет срубить даже самое крепкое дерево».

Еще один писатель сказал: «В любом соревновании между силой и терпением делайте ставку на терпение».

Секрет успеха маленького жучка заключается именно в неустанном терпении.

Один молодой человек спросил известного скрипача Градини: «Сколько времени у вас ушло на то, чтобы научиться играть на скрипке?» Градини ответил: «20 лет, по 12 часов в день».

Кто-то спросил известного пастора пресвитерианской церкви Леймана Бичера, сколько времени он готовился к своей знаменитой проповеди о «Божьем правлении». Пастор ответил: «Около 40 лет».

Сейчас существует такая «эпидемия», как нетерпеливость. Многие люди всегда мечтают «стать знаменитыми за одну ночь» и «разбогатеть за одну ночь». Они похожи на тех

людей, о которых говорил Лю Кунь, — тех, кто «сжимая кулаки, прилагает все усилия», не прилагая упорных и долгосрочных усилий, а надеясь на удачу, чтобы добиться успеха одним махом. Например, чтобы заработать на инвестициях, вместо того чтобы сначала начать с небольшого бизнеса, постепенно накапливая капитал и опыт, а затем расширять дело, они, как азартные игроки, берут в долг, чтобы сделать крупные инвестиции и заняться крупным бизнесом, в результате чего часто терпят сокрушительное поражение. Интернет-экономика в свое время была полна пузырей. Некоторые люди не изучали рынок всерьёз и не задумывались о его огромных рисках, а просто считали его «большим пирогом», позволяющим разбогатеть и прославиться, который можно проглотить за один раз. В итоге они не продержались долго, поспешно обанкротились и зря «сжег» кучу денег.

Сейчас стать кино- или телезвездой, а также ведущим телепрограмм — мечта многих молодых людей и девушек. Ежегодный набор в институты радио, театра и кино привлекает сотни и тысячи «красавцев и красавиц». Многие из них видят только безграничную славу звезд, не замечая того труда и усилий, которые стоят за их успехом, и полагают, что благодаря красивому лицу можно стать второй Чжао Вэй или Чжан Цзыи. Они забывают, что чтобы стать настоящей «звездой», нужно проделать огромную работу, преодолевая все препятствия. Как гласит пословица: «Одна минута на сцене — десять лет работы за кулисами», и для этого необ-

ходимо «действовать постепенно, долго и упорно, не отвлекаясь». Один из преподавателей Пекинского киноинститута однажды заметил: «У многих ребят отличные внешние данные, но слишком низкий уровень культурной подготовки». Красивый цветок не распускается за одну ночь. Этим молодым людям стоит прислушаться к словам великого изобретателя Эдисона:

«Я никогда не иду на уловки. Ни одно из моих изобретений, за исключением фотографии, не было результатом благосклонности фортуны. Как только я принимаю решение и понимаю, в каком направлении мне следует двигаться, я иду вперёд, проводя эксперименты снова и снова, пока не достигну конечного результата».

Как гласит пословица: «На катящемся камне мха не растёт». Настойчивая черепаха может обогнать ловкого и проворного зайца. Неспособность проявлять постоянство во всём — вот именно то, что в конечном итоге приводит многих к неудаче. Английский поэт Браунинг писал:

Человек, стремящийся к реальности, ищет какое-нибудь небольшое дело и, найдя его, приступает к нему.

Тот, кто пустословит и высокомерничает, ищет какое-то великое дело, но, не найдя его, умирает.

Человек, придерживающийся реальности, делает одно дело за другим и вскоре совершает сто дел.

Человек, полный пустых надежд, хочет сделать сразу миллион дел, но в итоге не реализует ни одного.

Чтобы «увидеть плоды своих трудов со временем», нужно бороться со своей ленью. Иногда нужно заставлять себя делать одно дело за другим, начиная с самого сложного. Один американский писатель, редактируя книгу «Шедевры Запада», по договору должен был написать 102 статьи. Эта работа заняла у него два с половиной года. Вместе с другими делами ему приходилось трудиться целых семь дней в неделю. Он не стал начинать с самых простых для изложения статей, а установил для себя правило: строго следовать алфавитному порядку и ни в коем случае не пропускать ни одной точки зрения, которая казалась ему сложной для понимания. Кроме того, он всегда придерживался принципа: каждый день сначала выполнять наиболее сложные задачи, а уже потом заниматься остальным. Практика показала, что такой подход действительно эффективен.

Лю Кунь, говоря о «покорении великого и разрушении твёрдого», помимо необходимости «долго и упорно трудиться», то есть проявлять выносливость и настойчивость, также упоминал о необходимости «начинать постепенно», то есть, сталкиваясь с предстоящей работой, нельзя бросаться в бой, не задумываясь. Прежде чем приступить к делу, нужно тщательно всё обдумать, найти подходящую точку входа и определить способ выполнения. Например, маленький жук, нападая на большое дерево, начинает с корней. Ещё один пример — «Пао Дин разделяет быка»: чтобы легко и ловко вести нож, нужно сначала тщательно изучить сухожилия, кости и

сосуды быка, а также его строение. В эпоху «Трёх царств» Лю Бэй стремился завоевать мир; чтобы осуществить такое грандиозное дело, как «покорять небо и разрушать крепости», было недостаточно одного лишь горячего энтузиазма и отважных атак вместе с Гуань Юем и Чжан Феем. Так появились «Три посещения соломенной хижины» и «Лунчжунский диалог» Чжугэ Ляна, в которых была определена стратегия «создать государство Шу, разделить мир на три части» и в конечном итоге добиться воссоединения. Стратегия была определена, и тогда уже не страшно было ни неудач, ни поражений: небольшие победы складывались в большую, и в итоге в борьбе с могущественными противниками удалось добиться успеха, завоевав одну из трёх частей мира.

Чтобы выполнить сложную задачу, необходимо пройти через процесс, в котором «результаты становятся видны только со временем». Процесс этот долгий, отнимает много времени и очень легко приводит к усталости и отчаянию. В такой ситуации нужно «тихо наблюдать», не действовать слепо, а искать более разумные способы, чтобы «сократить» этот тяжелый и длительный процесс.

В легкой атлетике марафон — самое тяжелое соревнование, которое подвергает суровому испытанию скорость, выносливость и силу воли спортсмена. Однако японский спортсмен Ямада Хон'ичи с легкостью справлялся с этой задачей: он стал чемпионом как на Токийском международном марафоне 1984 года, так и на Итальянском международном

марафоне 1986 года. Он говорил, что побеждал соперников благодаря своему уму. В своей автобиографии он рассказал о секрете своего успеха: перед каждой гонкой он обязательно проезжал по маршруту на машине, внимательно изучая его, и зарисовывал наиболее заметные ориентиры по пути. Например, первый ориентир — банк, второй — большое дерево, третий — красный дом... И так до самого финиша. После старта он со скоростью стометровки стремительно мчался к первой цели; достигнув её, с той же решимостью бросался к следующей. Таким образом, дистанция в более чем сорок километров была разбита на несколько небольших целей и преодолена. Ямада Хон'ичи говорит: «Сначала я не понимал этого принципа. Я ставил перед собой цель — флаг на финишной черте, расположенный на расстоянии более сорока километров, и в результате уже через десяток с лишним километров я был совершенно измотан. Меня пугала та далекая дорога, лежавшая впереди».

Достигать большой цели по частям — вот секрет, к которому пришёл Ямада Хон'и, «тихо внимая». Успех не зависит от того, рано он придет или поздно, но постоянство позволяет преодолеть препятствия.

25

Следуйте законам природы, а не случайностям

Есть «должное», есть «естественное», есть «случайное». Благородный человек делает то, что «должно», следует «естественному» и не сбивается с пути из-за «случайного»;

мелкий человек надеется на «случайное», идет вразрез с «естественным» и отказывается от «должного».

Каждый хочет добиться успеха — студенты мечтают поступить в Цинхуа, Пекинский университет или уехать учиться за границу, руководители стремятся к тому, чтобы их продукция заняла большую долю рынка, китайский футбол хочет «выйти за пределы Азии и выйти на мировую арену», учёные стремятся к большим прорывам в нанотехнологиях, руководители интернет-компаний мечтают выйти на биржу NASDAQ, а киноактёры — получить «Оскар».

Как же тогда можно осуществить это стремление к успеху? Давайте сначала рассмотрим две притчи.

В древнем государстве Сун жил один крестьянин, который очень хотел разбогатеть. Ему всегда казалось, что ежедневный тяжкий труд не позволит ему быстро осуществить свою мечту о богатстве. В один из дней, работая, он вдруг потерял всякое желание трудиться; рассердившись, он сел под деревом и уснул. Как раз в этот момент мимо пробежал опрометчивый кролик, который, набежав на дерево, разбился насмерть. Крестьянин без малейших усилий получил кролика. Ему показалось, что он нашёл способ разбогатеть, не прилагая никаких усилий. С тех пор он каждый день сидел под деревом, ожидая, что к дереву прибегут ещё кролики. Так и появилось идиома «ждать кролика у пня».

Героем другой истории тоже был крестьянин из государства Сун. Посадив рисовые саженцы на поле, он с нетерпением

ем ждал, когда они быстро вырастут, чтобы собрать богатый урожай. Он был слишком нетерпелив и каждый день ходил смотреть, выросли ли саженцы. В тот день он вернулся домой после целого дня работы, очень уставший. Семья спросила его, чем он занимался, и он ответил: «Я подтянул все ростки, чтобы они быстрее росли». Именно отсюда происходит ещё одно идиоматическое выражение — «подтягивать ростки, чтобы ускорить их рост».

Поведение этих двух людей, конечно же, выглядит смешным в глазах окружающих. Но на самом деле некоторые люди, стремясь к успеху, часто поступают точно так же, просто не осознавая этого.

Лю Кунь, житель династии Мин, говорил, что в делах есть «должное», «естественное» и «случайное». Мудрый человек, действуя, старается следовать тому, как следует поступать, то есть «должному». В процессе действия нужно следовать законам природы. А что касается случайных обстоятельств, то не следует позволять им сбивать с толку и мешать своим делам.

Однако некоторые поступают иначе. Например, герой пословицы «Ждать кролика у пня»: случайно поймав кролика, он упорно цеплялся за эту «случайность», отказавшись от первоначального «должного» — «обогатиться трудом». В результате поле запустело, а кролики больше не появлялись.

Герой пословицы «Вырывать ростки, чтобы ускорить рост» совершил иную ошибку. Хотя на первый взгляд он,

казалось бы, старался следовать «естественному», он пошел вразрез с законами природы, и результат оказался плачевным: все ростки погибли.

Из этого видно, что для достижения цели необходимо правильно соотносить «само собой разумеющееся», «естественное» и «случайное».

В своих делах нужно следовать законам природы — это само собой разумеется. «Насильно сорванная дыня не сладка», «замысел — у человека, а исполнение — у неба»: одного лишь желания успеха недостаточно. Например, в войне: если собственные силы слишком слабы, но все равно настаивать на лобовом столкновении с сильным противником, то поражение неизбежно. Можно только действовать в соответствии с объективными законами, уклоняясь от острие атаки противника, нанося удары по его слабым местам и постепенно накапливая мелкие победы, чтобы в итоге добиться крупной победы. Военная стратегия Мао Цзэдуна в период пребывания на Цзингаошане заключалась в следующем: «Если можно победить — сражайся, если нет — беги».

26

Продолжайте искать свою ноту

На жизненном пути некоторые, возможно, уже нашли ту самую ноту, которую искали, — это радует и заслуживает поздравлений, но и в этом случае нужно продолжать прилагать усилия; а тем, кто всё ещё находится в поиске, тем более не стоит унывать — возможно, сам процесс важнее результата.

Актёр-виртуоз Дастин Хоффман, получая на церемонии вручения премии «Золотой глобус» награду за вклад в киноискусство, рассказал одну правдивую историю. Однажды, когда он рекламировал фильм «Выпускник», ему посчастливилось дать интервью в одном помещении вместе с великим композитором Ставински. Ведущий спросил Стивенски, был ли тот момент — премьера новой композиции — самым гордым моментом в его жизни? Достижение успеха и славы, бурные аплодисменты? Стивенски отрицательно ответил на все эти вопросы. В конце он сказал: «Я сижу здесь уже несколько часов, и все это время я без перерыва ломаю голову над одной нотой в моей новой композиции: что лучше — «1» или «3»? Тот миг, когда я наконец нашел ту самую ноту, которую искал тысячи раз, стал самым счастливым и самым гордым моментом в моей жизни!» Гофман рассказал, что был настолько тронут словами мастера, что тут же расплакался.

Подобно тому, как великий композитор неустанно ищет ту ноту, которая больше всего трогает его душу, для любого человека, независимо от рода его деятельности, самый удовлетворяющий и утешительный момент — это действительно тот миг, когда, преодолев «тысячи гор и рек» и выйдя «из тумана к свету», он наконец достигает своей цели. Альпинист, покоряющий вершину, проливая кровь и пот, шаг за шагом поднимаясь вверх, сталкиваясь с испытаниями, преодолевая их и достигая вершины — душевное потрясение в

этот момент абсолютно несравнимо ни с чем!

Самая большая гордость в жизни — это не посторонние аплодисменты, не слава, не богатство и не власть. Аплодисменты умолкают, а слава и власть — лишь временное украшение, мимолетная иллюзия. Лучше попробуйте познать свой потенциал, взять на себя ответственность за свои слова и поступки, а затем, определив направление, не боясь трудностей, сосредоточенно, усердно и неустанно идти к цели. Как только вы действительно найдете «ту самую ноту», которая так трогает вашу душу, вы обретете высшее счастье в жизни!

Стоун высоко оценил точку зрения Хоффмана и привёл два следующих примера: Томсон из-за «своих неуклюжих рук» испытывал большие затруднения при работе с экспериментальным оборудованием, поэтому в начале своей карьеры он уделял больше внимания теоретической физике, чем экспериментальной, и нанял молодого ассистента, обладавшего поразительными способностями в проведении экспериментов и устранении неисправностей. Таким образом, он сумел обойти свой недостаток и сосредоточиться на своих сильных сторонах. Дженни Гудолл ясно понимала, что не обладает выдающимся интеллектом, но в области изучения диких животных у неё были сверхчеловеческая выдержка и глубокий интерес — именно то, что необходимо в этой профессии. Поэтому она не стала заниматься математикой или физикой, а отправилась в глубину африканских джунглей

для изучения шимпанзе и в итоге стала успешным учёным.

Следует обратить внимание на следующий факт: никому из тех, о ком мы говорим, никто не подарил успех на блюде. . . . Каждый достиг этого, раскрыв множество талантов, которые он обнаружил в себе и которые были присущи ему изначально.

27

Настойчиво варите своё вино

«Молодой человек, будь настойчив в одном деле. Настойчиво вари своё вино, и ты станешь величайшим виноделом Лондона. Но если ты будешь и вино варить, и торговать, и производителем заниматься, то в конце концов растеряешься и ничего не добьешься», — так сказал один успешный английский винодел своему ученику.

В «Чжуан-цзы» есть история о «горбатом старике, ловящем цикад». В ней рассказывается, что однажды Конфуций в лесу государства Чу увидел горбатого старика, который, держа в руке длинную палку, ловил цикад с такой ловкостью, словно просто подбирал их с земли. Конфуций спросил его, в чём секрет такого мастерства. Старик ответил, что, ловя цикад, он думает только о их крыльях и пристально следит за ними, а всё остальное оставляет за пределами своего внимания, поэтому ему и удаётся действовать так быстро. Конфуций, вдохновившись этим, сказал своим ученикам: «Сосредоточить волю, не рассеивая её, и сосредоточить дух — разве не в этом заключается секрет успеха того сгорбленного ста-

рика?» (Сосредоточенность и полная сконцентрированность — вот в чём заключается секрет успеха старика.)

Один мудрец сказал, что даже самое слабое существо, сосредоточив всю свою энергию на одной цели, сможет чего-то достичь. А самое могущественное существо, если рассеет свою энергию, в конечном итоге ничего не добьётся.

Чжоу Шисянь из династии Мин говорил: «Самое трудное дело можно совершить, если сосредоточиться на нём, то есть «иметь цель», но если «разделять внимание», то есть быть нерешительным, то дело закончится неудачей. Даже самый далёкий путь можно преодолеть, если идти медленно, так зачем же торопиться?»

Шэнь Цзюйюнь из династии Цин говорил: «Как только ветка дерева шевелится, все листья на ней начинают беспорядочно колыхаться; как только ум рассеян, все мысли превращаются в бред».

Слова обоих древних мудрецов направлены на то, чтобы показать: для достижения успеха в деле необходимо сосредоточиться и не сдаваться. Нельзя быть непостоянным, то увлекаясь одним, то другим, и не иметь постоянства.

Моряк без цели — это жалкое зрелище, ведь он так тяжело трудится в море, но не знает, куда плыть, и его жизнь постепенно угасает, пока он упускает одну за другой гавани успеха.

Вы можете долго и усердно трудиться, быть полны творческой энергии, умны и мудры, обладать талантом, часто про-

являть проницательность и даже иметь удачу на своей стороне — но если вы не сможете понять важность своих собственных мыслей в процессе творчества, всё пойдёт насмарку.

Самый важный элемент в создании успеха, богатства и процветания исходит из вашего сердца — это ваши мысли. Как напоминает нам Джеймс Аллен (James Allen) в книге «Когда человек думает»: «Придерживаясь ряда определённых мыслей, будь то хороших или плохих, невозможно не оказать какого-либо влияния на характер и окружающую среду. Человек не может напрямую выбирать окружающую среду, но он может выбирать свои мысли, и поэтому, хотя и косвенно, но неизбежно формирует свою среду».

Чтобы создать внешнее богатство, вы должны сначала иметь мысли, направленные на создание процветания. Вы должны представить себя успешным, успешно спланировать в своем сердце свои мечты и стремления.

Многие успешные люди из самых разных сфер деятельности, несмотря на различия в талантах, характере, навыках, профессиональной этике и образовании, имеют одну общую черту. Эта общая черта заключается в том, что все они считают себя успешными. Они никогда не подвергали этот факт сомнению и не могут понять, почему кто-то может сомневаться в своей величии. Им трудно понять, почему другим не удаётся добиться успеха, ведь для них секрет успеха прост: успех рождается в сердце, а затем воплощается в материаль-

ном мире. Это не так, как полагают многие, — не наоборот.

Успешные люди знают, что единственная сфера в жизни, которую они могут контролировать, — это их собственные мысли. У всех нас есть это преимущество, так что давайте начнём именно с этого!

28

Будьте не такими, как все, творите чудеса

Не стоит во всём слепо подражать другим — достаточно немного подумать, и ваши идеи тоже смогут творить чудеса.

Два молодика вместе начали расчищать гору: один разбивал камни на щебень, вывозил его к дороге и продавал строителям; другой же доставлял камни прямо на пристань и продавал их торговцам, торгующим птицами и цветами. Поскольку местные камни всегда имели причудливые формы, он считал, что продавать их по весу невыгодно, лучше продавать по форме. Через три года он стал первым в деревне, кто построил дом с черепичной крышей.

Позже добычу камня запретили, разрешив только сажать деревья, и так здесь появился фруктовый сад. Каждую осень горы и поля, усыпанные грушами сорта «я-ли», привлекали торговцев со всех сторон. Они увозили груши, сложенные горами, корзинами в Пекин и Шанхай, а оттуда — в Корею и Японию. Ведь местные груши отличаются густым соком, хрустящей мякотью и непревзойденным чистым вкусом.

Именно тогда, когда жители деревни ликовали, радуясь благополучной жизни, принесённой «утиными грушами»,

тот самый садовод, который раньше продавал скульптуры из камня, продал свои фруктовые деревья и начал сажать ивы. Дело в том, что он заметил: приезжающие сюда торговцы не беспокоились о том, что не найдут хороших груш, а о том, что не смогут купить корзины для их перевозки. Пять лет спустя он стал первым в деревне, кто купил квартиру в городе.

Ещё позже через деревню проложили железную дорогу, и, сев на поезд, местные жители могли добраться на север до Пекина, а на юг — до Коулуна. Деревня открылась для внешнего мира, и фермеры перестали ограничиваться одной лишь продажей фруктов, а стали обсуждать переработку продукции и освоение рынков. Именно тогда, когда некоторые начали собирать средства на открытие завода, тот самый житель деревни возвел на своей земле стену высотой 3 метра и длиной 100 метров. Эта стена выходила на железную дорогу, спиной примыкала к зелёным ивам, а по обеим сторонам простирались бескрайние грушевые сады площадью в десять тысяч му. Люди, проезжавшие мимо на машине и любующиеся цветущими грушевыми деревьями, вдруг видели четыре больших иероглифа: «Кока-Кола». Говорят, что это единственная реклама на протяжении пятисот ли гор и рек, и благодаря этой стене её хозяин первым вырвался из своей маленькой деревни, поскольку она приносила ему 40 000 юаней дополнительного дохода в год.

В конце 80-х годов XX века представитель японской ком-

пании «Тойота» в Азии Синдзи Ямада прибыл в Китай с ознакомительной поездкой. Проезжая на поезде мимо этой небольшой горной деревни, он услышал эту историю и был потрясён редким коммерческим чутьём героя, после чего сразу же решил сойти с поезда и разыскать этого человека.

Когда Синдзи Ямада наконец нашёл этого человека, тот как раз ругался у входа в свой магазин с владельцем магазина напротив: если в его магазине костюм стоил 800 юаней, то в соседнем — 750; если он снижал цену до 750, сосед повышал до 700. За месяц он продал всего 8 костюмов, а сосед — 800.

Увидев такую картину, Синъити Ямада был очень разочарован и подумал, что рассказчик его обманул. Но как только он выяснил правду, он сразу же решил нанять его с годовым окладом в миллион, ведь магазин напротив тоже принадлежал ему.

Бедность материальная и интеллектуальная не страшны, страшна бедность воображения и творческого потенциала, ведь кратчайший путь к богатству лежит через воображение и творчество. Только имея нестандартные идеи, можно добиться нестандартных результатов.

29

Не сомневайтесь в своей способности судить

Верьте в себя, смело придерживайтесь своих убеждений, и всё, о чём вы мечтаете, станет реальностью.

Неизвестно, когда появились такие высказывания: «Победа над собой — это величайшая победа»; «По-настоящему

познать себя — значит уже сделать шаг к успеху»; «Победить себя — значит победить соперника»... На самом деле в этих словах есть доля правды. В жизни мы часто сталкиваемся с подобными ситуациями: вы хотите открыть ресторан в каком-то месте, но всегда боитесь, что не будет клиентов, и долго не решаетесь действовать. В этот момент кто-то опережает нас и открывает ресторан, который, к удивлению, пользуется огромным успехом, и мы можем сильно сожалеть, упрекая себя за то, что не сделали этого первыми. Подобные ситуации случаются с каждым из нас. Проанализировав свои ошибки, задумывались ли вы, что именно заставляет нас испытывать те или иные сожаления? В конечном счёте, пожалуй, это сомнение в собственном суждении.

Греческий судовой магнат Онассис родился в 1906 году в Имире на западном побережье Турции, а в 1922 году вся его семья бежала в Грецию.

В период экономического восстановления после Первой мировой войны многие не смогли правильно оценить ситуацию на рынке и отчаянно расширяли производство. Вскоре возник переизбыток товара, и цены стремительно упали. Многие, стремясь обеспечить оборачиваемость своих средств, особенно те, у кого их было относительно мало, начали массово снижать цены на свою продукцию. Те, у кого были небольшие сбережения, задумывались, что бы купить, чтобы не потерять деньги и не допустить обесценивания своих наличных. В такой период люди, разбирающиеся в биз-

несе, напротив, изучали, чем можно заняться, чтобы заработать ещё больше денег.

Онасис был именно одним из тех, кто хотел заработать больше денег. Он полагал, что после перепроизводства и резкого падения цен экономика неизбежно вновь переживет подъем, цены на товары обязательно восстановятся, а некоторые даже резко взлетят. Несомненно, купив сейчас дешевые товары, к тому времени он получит многократную прибыль.

Но что же покупать? Акции, недвижимость, золото...

Он не стал покупать ничто из перечисленного, а приобрел то, что в условиях экономического кризиса переживало самый глубокий спад — морской транспорт, а именно пароходы. Он рассуждал так: как только мировая экономика начнет восстанавливаться, транспортная отрасль должна будет выйти вперед, и вложенные им средства начнут расти как на дрожжах, принося непрерывную прибыль. Придя к такому выводу, он немедленно вложил в это дело всё своё состояние.

Где же купить суда?

В ходе этого экономического кризиса канадская государственная транспортная компания оказалась на грани банкротства и в конце концов была вынуждена выставить своё имущество на аукцион. Среди него как раз оказалось шесть грузовых судов, стоимость которых 10 лет назад составляла 2 миллиона долларов, а теперь каждая стоила всего 20 тысяч долларов. Узнав об этом, Онасис чуть не подскочил от

радости. Он поспешил в Канаду и купил эти шесть грузовых судов.

В последующие несколько лет экономический кризис только усугублялся, и тогда многие считали, что Онасис совершил глупость, а сейчас все считают его сумасшедшим. Однако Онасис целыми днями улыбался и был полон уверенности в своём решении.

Удача наконец улыбнулась Онасису, но не благодаря восстановлению экономики, а из-за начала Второй мировой войны. Как на европейском, так и на азиатском театрах военных действий повсеместно требовались самые разные грузы из США. В то время тот, кто мог перевозить грузы по Тихому и Атлантическому океанам, мог заработать огромные деньги. В одно мгновение шесть грузовых судов Онасиса превратились в шесть плавучих золотых рудников...

К моменту окончания Второй мировой войны Онасис уже стал одним из коммерческих магнатов, владеющих «господством на море» в Греции. С другой стороны, если бы не война, Онасис не разбогател бы так быстро, но при восстановлении мировой экономики он обязательно разбогател бы.

Для каждого человека обогащение обладает непреходящей притягательной силой, и те, кто готов рискнуть головой и сесть в тюрьму ради денег, являются тому лучшим примером, не говоря уже о способах зарабатывания, при которых «благородный человек любит богатство, но приобретает его честным путем». Онасис был одним из таких «честных» лю-

бителей богатства.

После окончания Второй мировой войны мировая экономика начала восстанавливаться. Онасис предвидел, что экономический рост неизбежно приведёт к резкому скачку цен на перевозку нефти, а транспортировка нефти, в свою очередь, принесёт сверхприбыль. Он решился: вложить огромные средства в строительство нефтяных танкеров!

До Второй мировой войны дедвейт нефтяных танкеров составлял 10 000 тонн, а к 1960 году он вырос до 100 000 тонн. В 1975 году Онасис владел 45 нефтяными танкерами, из которых 20 были супертанкерами дедвейтом более 200 000 тонн. Все эти танкеры, большие и малые, были словно машины для печатания денег, непрерывно приносящие Онасису огромное богатство.

В 1975 году Онасис скончался в возрасте 69 лет. Его состояние составляло более миллиарда долларов; он владел крупнейшим в мире частным флотом, основал несколько судостроительных верфей, купил остров Скипеос в Ионическом море, управлял более чем сотней компаний и имел представительства в крупных городах по всему миру; а о его горнодобывающих предприятиях, земельных владениях и прочей собственности никто не мог дать точного отчета...

Многие объясняют успех Онасиса его поразительной решительностью и тонким умом, считая, что он умел прекрасно адаптироваться к каждому человеку, с которым сталкивался, и дружелюбно общаться с ними, благодаря чему по-

лучал поддержку и поощрение со стороны многих людей.

Его близкий друг — бывший премьер-министр Великобритании Уинстон Черчилль — был для Онасиса другом, с которым можно было говорить обо всём. Однажды Онасис сказал Черчиллю:

«Я создал своё состояние благодаря упорному труду, а не благодаря каким-то поразительным способностям, а скорее благодаря «исторической неизбежности». Эту истину можно понять на практике. Вы знаете, что всякий раз, когда небо благоволит и стоит благоприятная погода, многие люди целыми днями наедаются досыта, ни о чём не заботятся и пассивно принимают дары природы; они теряют инициативу и утрачивают жизненную энергию. Это похоже на древнюю китайскую пословицу: «Рождаешься в беде, умираешь в благополучии». Напротив, если мы оказываемся в сложной ситуации, то ради выживания будем постоянно прилагать усилия. Благодаря непрерывной борьбе мы постоянно адаптируемся к самым разным условиям, активно меняем свое окружение, тратим огромные силы на творчество, создание бизнеса и освоение новых территорий.

«Честно говоря, именно в бедности я набрался сил и стремился к успеху, именно в сложных условиях я неуклонно двигался вперёд. Я уверен: ни один человек не сможет добиться победы, не приложив усилий.

«Следует особо подчеркнуть, что я в каждый момент полон уверенности и никогда не сомневаюсь в своём выборе.

Только преодолев собственные ограничения, человек может в полной мере раскрыть свой талант.

«Вот что значит вырваться из лап смерти!»

Говорят, что Черчилль, услышав эти слова, был ими чрезвычайно восхищён и счёл их очень глубокими. Онасис не сомневался в своей способности принимать решения, и, конечно же, на то были свои причины, которые заключаются именно в этих словах. Если внимательно вникнуть в смысл этих слов Онасиса, нетрудно обнаружить секрет его успеха: исключительная смелость, тщательное обдумывание и отказ от сдачи.

30

Ни в коем случае не отказывайтесь от своих озарений

Все дороги ведут в Рим. Речь здесь не о том, чтобы мы действительно отправились в Рим, а о том, что существует множество способов решения проблем.

Один французский агроном по имени Оре Пармант попал в плен к немцам. В концентрационном лагере он однажды попробовал картофель и счёл его вкус восхитительным. Позже, после освобождения и возвращения во Францию, он решил выращивать картофель в своем родном городе.

В то время многие французы были категорически против этого, особенно религиозные фанатики, которые считали картофель «яблоком дьявола»; врачи также в большинстве своём полагали, что картофель вреден для здоровья, и

даже некоторые агрономы утверждали: выращивание картофеля приведёт к истощению почвы.

Пармант никак не мог их убедить. Как же удалось добиться широкого распространения картофеля?

В 1789 году Пармант получил специальное разрешение короля на выращивание картофеля на участке с очень низкой урожайностью.

Прошла весна, наступила осень, и когда картофель уже почти созрел, Пармант обратился к королю с просьбой направить отряд королевской гвардии в парадной форме для охраны этого участка — конечно, днём, а ночью гвардейцы уходили. Таким образом, картофель стал «запретным плодом», охраняемым королевской гвардией. Люди были удивлены этим и, не устояв перед искушением, каждую ночь кто-то тайком прибегал и крал этот «запретный плод». Попробовав вкус картофеля, люди крали ещё немного «запретного плода» и пересаживали его в свои огороды.

Так картофель распространился по всей Франции.

У знаменитой французской оперной певицы Марии Димепле был очень красивый сад: зеленые холмы, чистые воды, густые леса, журчащие ручьи и щебетание птиц — поистине очаровательная картина. Из-за этого сюда приезжало немало людей, чтобы провести выходные, сорвать цветы, собрать грибы, поймать сверчков, полюбоваться луной, посчитать звёзды; некоторые даже разжигали костры, устраивали пикники, пели и танцевали, а те, кому этого было мало, про-

сто ставили палатки и веселились всю ночь напролёт. В результате сад часто оказывался в полном беспорядке и грязи.

Не зная, что делать, старый управляющий был вынужден, следуя указаниям Димепле, обнести сад с всех сторон забором, установить таблички с надписью «Частный сад, вход запрещен» и поставить людей на строгое дежурство у ворот. Однако это не помогло: многие по-прежнему проникали внутрь самыми разными способами, крайне скрытно, и от этого было невозможно защититься. В конце концов управляющий был вынужден вновь обратиться к хозяйке с просьбой придумать другой способ.

Димепле долго размышляла, а потом вдруг вспомнила: разве в саду не часто появляются ядовитые змеи? Если прямой запрет на вход не даёт результата, почему бы не использовать ядовитых змей в своих целях? Она велела управляющему нанять людей, которые изготовили несколько больших деревянных табличек и установили их на видных местах в саду; на них было написано крупным шрифтом: «Внимание! Если вас укусит ядовитая змея в лесу, ближайшая больница находится в 15 километрах отсюда, а дорога на машине займет полчаса».

С тех пор в её сад почти никто больше не проникал.

Из приведенных выше двух примеров видно, что будь то продвижение Пармантом выращивания картофеля или запрет Димеплей на вход посетителей в её сад, «обычные меры» уже совершенно не действуют, и остается только прибег-

нуть к другим факторам, пойти окольным путём и решить проблему с помощью хитроумных приёмов.

Когда мы сталкиваемся с очень сильным противником или препятствием и не располагаем необходимыми условиями и достаточными силами, чтобы его сломить, но продолжаем упорно двигаться вперед по прямой, слепо действуя наобум, — это поступки безрассудного смельчака, которые в лучшем случае приведут к напрасным усилиям, а в худшем — к кровопролитию, потере доспехов и даже к сокрушительному поражению.

Напротив, если мы проявим смекалку, изменим подход, не будем бросать прямой вызов сильному противнику и не будем затрагивать или атаковать само препятствие, а примем обходной подход, уклоняясь от сильной стороны и нанося удар по слабой, сначала устранив другие факторы, тесно связанные с ним, то в конечном итоге заставим его разрушиться само по себе или стать неспособным выдержать даже одного удара, таким образом «сжигая его дотла» — разве это не гораздо эффективнее, чем жесткое столкновение с полной силой?

При решении проблем следует проводить конкретный анализ с учётом конкретных обстоятельств: там, где нужно смело идти вперёд, следует без колебаний бросаться в бой; но сталкиваясь с проблемами, которые в данной ситуации мы не в силах решить, мы можем разумно уклониться от их острия, «пойти в обход», не стремясь к сиюминутной победе.

Главное — одержать окончательную победу; тот, кто смеётся последним, — тот и достиг настоящего успеха.

31

Кто не думает о будущем, тому грозят ближайшие беды

Успешные люди не используют каких-то особых средств — просто они думают чуть больше, чем обычные люди, но именно этого достаточно, чтобы первые завоевали славу и богатство, а вторые провели всю жизнь в нищете. Это звучит немного загадочно, но, если вдуматься, в этом нет ничего чрезмерного. Ведь успешные люди не используют нечестных методов; иногда они просто больше задействуют свой ум, постоянно выбирая и корректируя направление в соответствии с рынком.

Мы говорим, что товар — это «аппаратное обеспечение» рынка, и у всех товаров, способных удержаться на рынке, есть одна общая черта: они удовлетворяют человеческие потребности. Между товаром и потребностью существуют два вида взаимосвязи: с одной стороны, рыночный спрос может подтолкнуть предпринимателя к производству нового товара, то есть спрос определяет товар; с другой стороны, некоторые передовые товары часто способны порождать новый спрос, то есть товар определяет спрос. Только немногие выдающиеся предприниматели способны обнаружить в этом коммерческие возможности.

Предшественником обучающего устройства «Xiaobao»

была простая игровая приставка; его появление на самом деле было вызвано кризисом и вызовом. Самое впечатляющее в этой истории — то, что руководитель компании твердо ухватился за эту возможность, извлек выгоду из ситуации, превратив вызов в шанс, а шанс — в реальную производительность, и создал новый спрос с помощью нового продукта. Весь этот процесс пронизан управленческой мудростью Дуань Юнпина.

Дуань Юнпин был директором завода «Xiaobao»; ранее этот завод назывался «Завод электроники Рихуа» в городе Чжуншань. В 1989 году Дуань Юнпин взял его под своё руководство и переориентировал производство с крупногабаритных игровых консолей на бытовые телевизионные игровые консоли, что мгновенно возродило предприятие; именно он дал игровой консоли название «Xiaobao», создав громкий бренд; именно он первым творчески применил «звуковой товарный знак», и с тех пор уникальный звук «Xiaobao — бесконечное удовольствие» звучит в ушах потребителей.

В 1993 году Дуань Юнпин и игровая приставка «Сяо Бава» столкнулись с серьёзным испытанием. Дуань Юнпин заметил, что в газетах начали появляться статьи о негативном влиянии игровых приставок на детей и подростков: они вызывают привыкание, а длительная концентрация внимания приводит к ухудшению зрения... Некоторые родители начали писать в редакции с жалобами, что у их детей ухудшились успехи в учёбе из-за увлечения играми...

Кто не думает о будущем, тому придётся столкнуться с проблемами в настоящем. Эта обратная связь с рынком стала для Дуань Юнпина тревожным сигналом, заставившим его задуматься. В конце концов он решил, что продукт должен приносить пользу и избегать вреда, и что необходимо разработать новую модель, отвечающую потребностям потребителей.

Время не ждёт, и Дуань Юнпин немедленно нанял со всей страны несколько сотен специалистов в области электроники, механики и вычислительной техники, создал отдел разработки продукции и, работая сверхурочно, приступил к разработке нового продукта. В мае 1993 года на свет появился первый компьютерный обучающий прибор «Маленький повелитель»; модель первого поколения имела обозначение SB218.

Принцип работы учебного устройства был таким же, как у игровой приставки, но к нему были добавлены компьютерная клавиатура и учебная карта. В том же году «Xiaobao» за 200 000 юаней приобрела у Ван Юнминя систему ввода китайских иероглифов «Wubi», которую установила на новые учебные устройства.

«Xiaobao» действительно можно считать компанией, которая «изменилась до неузнаваемости» и «начала жизнь с нуля». Учебный компьютер обладал следующими функциями: тренировка навыков работы с клавиатурой, игры по набору текста, прослушивание музыки, редактирование тек-

стов на китайском и английском языках, язык программирования BASIC. Родители больше не беспокоились о будущем своих детей.

Слоган учебного устройства «Xiaobao» гласил: «Гарантируем, что вы научитесь печатать за 3 дня».

Выход учебного устройства «Xiaobao» на рынок произошёл как раз вовремя, совпав с бурным интересом к изучению компьютеров во всех слоях китайского общества, что позволило ему пойти по пути нестандартного развития: в 1992 году объём производства составил 100 миллионов юаней, в 1993 году — 200 миллионов, в 1994 году — 400 миллионов, а в 1995 году — 800 миллионов юаней; объём производства рос в геометрической прогрессии, словно по волшебству.

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.