

— Илья Лейн —

УСТУПИТЬ, НАСТОЯТЬ ИЛИ РИСКНУТЬ

ТРИ ТАКТИКИ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ



Илья Лейн

**Уступить, настоять или
рискнуть. Три тактики
достижения цели**

*<https://litres.ru/74619688>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Уступите не вовремя, и вас оттеснят. Надавите не вовремя, и всё сорвётся.

Каким будет ваш следующий ход? У этой книги три ответа: выдержать паузу и отступить, жёстко настоять на своём или рискнуть неожиданным решением. Истории соперничества, переговоров и борьбы за влияние показывают цену каждого выбора. Здесь хватает блефа, хитрости и спорных приёмов: полезно понимать, что могут применить и против вас. Читайте перед разговором, в котором нельзя просто согласиться, вспылить или промолчать по привычке. Когда умеешь действовать только одним способом, сопернику слишком легко тебя просчитать.

Содержание

Предисловие	4
Первая часть «Мягкий меч»	7
Глава 1. Терпение — залог великих дел; в работе нужно уметь терпеть	7
Глава 2. Умение отступить — залог успеха; в делах нужно знать, как уступать	45
Глава 3. Не придавайте слишком большого значения репутации — «бесстыдство» помогает добиться успеха	79
Конец ознакомительного фрагмента.	105

Илья Лейн

Уступить, настоять или рискнуть. Три тактики достижения цели

Предисловие

Главная трудность в любом деле — найти подходящий способ действовать. Все хотят добиться успеха и совершить великие дела, но мучаются, не находя подходящих способов. На самом деле, хотя способов действовать множество, их можно свести к трем основным принципам, которые образно можно назвать тремя «ножами»: мягкий нож, жесткий нож и рискованный нож.

«Использовать мягкий нож» — значит не бояться показаться бесцеремонным, уметь терпеть и выдерживать испытания, уметь отступать и уступать, не хитрить сверх меры и не стремиться побеждать любой ценой, а также не придавать слишком большого значения своему престижу. Главное — добиться результата, и ради этой цели можно выдержать любые «ветры и дожди». Возьмём, к примеру, всем известную историю «спать на дровах и пробовать желчь»: царь Юэ

Гоцзянь использовал именно такой «мягкий нож», который не знает преград. После поражения в битве он сам предложил стать подданным царя У, отдал свою жену в наложницы во дворец У и пробовал фекалии царя У, и только в конце концов ему удалось одним ударом отомстить за свою обиду. Умение не стесняться и действовать «мягким мечом» естественно зависит от ситуации, но это первый «меч», который необходим нам в любой деятельности.

«Действовать жестким мечом» означает идти напролом, противостоять силе силой, проявить свою храбрость и силу, решительно действовать и не поддаваться страху перед любыми трудностями и лишениями. В жизни в любой момент может наступить поражение, приходится делать выбор между тем, что сохранить, а от чего отказаться, и единственный способ выйти из сложной ситуации — это с помощью твердости и мужества решительно прорвать все преграды. Чтобы действовать «жестким ножом», необходимо иметь жесткий характер; если говорить с некоторым преувеличением, то даже определённую долю «черноты» в душе. Чернота души не обязательно означает зло — всё зависит от того, на каких предпосылках и в каких пределах она проявляется. Действовать «жестким ножом» — значит проявить мужество, идти вперёд, не поддаваясь никаким трудностям и препятствиям. В противном случае так называемая «жесткость» будет лишь «серебряным ножом с оловянным острием» — красивым на вид, но бесполезным на деле.

«Действовать рискованно» означает не следовать общепринятым нормам, а проявлять оригинальность и прокладывать собственный путь. Нужно смело идти на риск, уметь вводить новшества и добиваться победы неожиданными ходами. Конечно, «риск» не означает безрассудство или произвол: прежде чем применить «острый нож», необходимо соотносить его с реальностью и провести тщательный анализ ситуации, только тогда можно нанести этот удар. Кроме того, при использовании «острого ножа» необходимо уметь применять «скрытые приёмы»; конечно, под «скрытыми приёмами» здесь подразумеваются стратегии и методы — скрытая мудрость, направленная на достижение успеха. Мы не призываем идти на любые средства ради достижения цели и совершать коварные поступки, нарушающие законы и дисциплину. Так называемый «острый нож», говоря прямо, — это сочетание мудрости и риска.

Если умело сочетать эти три приёма, то ничто не сможет остановить вас, и вы будете побеждать везде. Как же пользоваться этими приёмами? Именно в этом и заключается замысел данной книги: на основе обширных исторических фактов и опираясь на мудрость многих великих мастеров, в ней сформулировано подлинное «тайное руководство по трем ударам».

Внимательно осмыслив и усвоив его, читатель, несомненно, сможет найти и овладеть подлинным методом достижения целей.

Первая часть «Мягкий меч»

Глава 1. Терпение — залог великих дел; в работе нужно уметь терпеть

Великие дела не совершаются в одно мгновение, терпение — обязательное условие, а терпение подразумевает умение сдерживаться. Хань Синь смирился с унижением, проползнув между ног врага, не стал спорить о сиюминутной выгоде и в итоге совершил беспрецедентные подвиги. Это ярко демонстрирует силу терпения. Терпение — это не покорность, а поиск выхода из ситуации посредством уступчивости; терпение — это не пассивное смирение с нанесенным, а умение уклониться от острых углов, дождаться подходящего момента, а затем взлететь к небесам, реализовать свои грандиозные амбиции и совершить великое дело.

1. Терпение — это умение пойти на уступки, чтобы снизить настороженность окружающих

Если оглянуться на историю всех времен и народов, то все, кто совершал великие дела, закалялись стократным терпением. Любые испытания, бедствия и несправедливости, обрушивающиеся на них, не только не лишали их надежды, но, напротив, поднимали их боевой дух и пробуждали их ам-

биции.

В повседневной жизни мы неизбежно сталкиваемся с трудностями и препятствиями; в такие моменты ни в коем случае нельзя, руководствуясь сиюминутной смелостью, слепо рваться вперед — нужно уметь проявлять терпение, выжидать подходящего момента, чтобы найти выход из сложной ситуации.

Во времена единоличного правления У Цзэтянь в династии Тан, чтобы расчистить себе путь к императорскому престолу, она поочередно назначила на высокие должности таких жестоких чиновников, как Лай Цзюньчэнь и Чжоу Син. С помощью жестоких наказаний, суровых законов и поощрения доносительства она установила режим жесткого давления, жестоко подавляя любые попытки сопротивления со стороны членов династии Ли, аристократии и чиновников. Она приказала казнить сотни представителей династии Ли, а затем — сотни семей министров; число убитых чиновников среднего и низшего звена было настолько велико, что его невозможно было подсчитать. У Цзюньчэнь однажды приказала установить у четырёх ворот столицы Лояна «коробки для жалоб» (то есть ящики для сбора доносов), чтобы принимать доносные письма. Ни один чиновник не имел права расспрашивать доносчиков; после подтверждения достоверности доноса доносчику присваивали должность и назначали жалованье; в случае ложного доноса доносчик не подвергался наказанию. В результате доносительство стало широко

распространённым явлением, и тысячи и десятки тысяч людей стали жертвами коллективной ответственности; как при дворе, так и в народе каждый жил в постоянном страхе.

Однажды жестокий чиновник Лай Цзюньчэнь ложно обвинил министра Ди Жэньцзе и других в подготовке заговора. Лай Цзюньчэнь, действуя неожиданно, сначала арестовал Ди Жэньцзе и заключил его в тюрьму, а затем направил доклад императрице У Цзэтянь, предложив ей издать указ, побуждающий к признанию: в нем говорилось, что если преступники признают заговор, им будет смягчено наказание и они избегут смертной казни. Ди Жэньцзе, внезапно оказавшийся в заключении, не успел ни связаться с родными, ни встретиться с императрицей У Цзэтянь, чтобы объяснить ситуацию, и был в крайнем смятении. Настал день допроса. Как только Лай Цзюньчэнь зачитал в зале заседаний указ императрицы У, Ди Жэньцзе уже пал ниц, умоляя о пощаде. Он лежал на полу, без устали кланяясь головой, и не переставал повторять: «Виновный подданный заслуживает смерти, виновный подданный заслуживает смерти! Революция Великой Чжоу принесла обновление всему существу, а я по-прежнему остаюсь верным старым вельможам династии Тан, и по праву заслуживаю казни». Этот ход Ди Жэньцзе, который сам признался, не дожидаясь допроса, напротив, запутал Лай Цзюньчэня, и тот не смог понять, какую пьесу он, собственно, разыгрывает. Поскольку Ди Жэньцзе уже сознался, Лай Цзюньчэн решил воспользоваться ситуацией,

признал его «виновным в заговоре», освободил от смертной казни и оставил в ожидании дальнейшего решения.

После того как Лай Цзюньчэнь удалился из зала, сидевший рядом судья Ван Дэшоу тихо сказал Ди Жэньцзе: «Тебе нужно лишь ложно обвинить ещё нескольких человек, например, втянуть в дело пинчжанши Ян Чжиру и других, и тогда ты сможешь смягчить свою вину». Услышав это, Ди Жэньцзе с грустью ответил: «Небеса наверху, Земля внизу! Я не только не совершал такого деяния, но и не имею к этому никакого отношения — как я могу причинять вред другим?» Сказав это, он бросился головой в колонну посреди зала, и кровь тут же хлынула ему на лицо. Увидев это, Ван Дэшоу, испугавшись, поспешил подойти, поднял Ди Жэньцзе и отвёл его в соседнюю комнату, чтобы тот отдохнул, а затем поспешно убрал кровавые пятна с колонны и с пола. Увидев, что Ван Дэшоу вышел, Ди Жэньцзе поспешно вытащил из рукава платок, обмакнул его в свою кровь и написал на нём всё о своей несправедливой обиде. Закончив, он разорвал свою ватную одежду и спрятал в ней прошение. Через некоторое время вошёл Ван Дэшоу; увидев, что с Ди Жэньцзе всё в порядке, он только тогда успокоился.

Ди Жэньцзе сказал Ван Дэшоу: «Стало так жарко, прошу вас отнести эту ватную куртку моим родным, пусть они вытащат вату, постирают её и принесут мне обратно». Ван Дэшоу согласился на его просьбу. Сын Ди Жэньцзе получил куртку и, услышав, что отец просил вытащить вату, по-

думал: «Здесь наверняка что-то не так». Проводив Ван Дэ-шоу, он поспешил разобрать ватку и, увидев письмо, написанное кровью, понял, что отец подвергся ложному обвинению. Преодолев множество препятствий, он через посредников передал жалобу императрице У Цзэтянь. Прочитав её, У Цзэтянь не смогла разобраться, в чём же дело, и приказала вызвать Лай Цзюньчэня для допроса. Лай Цзюньчэнь, как вор, боялся разоблачения; услышав, что императрица хочет его видеть, он понял, что дело плохо, и поспешно нашел кого-то, кто подделал «прошение о смертной казни» от имени Ди Жэньцзе, и, сочинив кучу лжи, сумел отделаться перед У Цзэтянь.

Спустя некоторое время сын Ле Сихуэя, бывшего министра, несправедливо казненного Лай Цзюньчэнем, также выступил, чтобы оправдать память отца, и был принят на аудиенцию у императрицы У Цзэтянь. Отвечая на вопросы императрицы, он сказал: «Сейчас мой отец уже мертв, а мертвых не воскресить, но, к сожалению, законы императрицы были подвергнуты манипуляциям со стороны Лай Цзюньчэня и его соратников. Если императрица-мать не верит моим словам, пусть поручит какому-нибудь честному и неподкупному придворному, которому вы обычно доверяете, подделать заявление о заговоре, и передаст его Лай Цзюньчэню для расследования. Я готов поручиться, что под его жестокими пытками этот человек не сможет не признаться».» Узуцзянь, услышав эти слова, немного опомнилась и невольно

вспомнила дело Ди Жэньцзе. Она поспешила вызвать его к себе и с недоумением спросила: «Раз ты невиновен, почему же признался в заговоре?» Ди Жэньцзе ответил: «Если бы я не признался, то, возможно, уже давно погиб бы от жестоких пыток и суровых законов». У Цзэтянь спросила снова: «Тогда почему ты написал и подал „Прощение о смертной казни“?» Ди Жэньцзе решительно отрицал: «Ничего подобного не было, прошу Великую императрицу тщательно расследовать». У Цзэтянь достала «Прощение о смертной казни» и сравнила его с почерком Ди Жэньцзе, обнаружив, что они совершенно не совпадают, и только тогда поняла, что Лай Цзюньчэнь подделал документ. Тогда она приказала освободить Ди Жэньцзе.

Это типичный пример того, как мягкостью можно победить жёсткость, как, терпеливо перенеся временную обиду, в конечном итоге достичь своей цели. Поступки Ди Жэньцзе показывают нам, что иногда использование «терпения» в качестве оружия в противостоянии с противником является мудрым решением; напротив, опрометчивые действия могут привести к серьёзным потерям и являются крайне неразумным шагом.

Конечно, терпение требует от человека силы воли и мужества; это неотъемлемая черта успешного человека. Чтобы добиться успеха, нужно научиться терпеть, всегда сохранять здравый ум, ставить свои идеалы конечной целью и не сдаваться, даже если на пути встречаются препятствия. Только

так можно неуклонно двигаться к успеху и не сдаваться на полпути.

2. Умение маскироваться и скрывать свои способности помогает добиться успеха

При решении дел, если собственных сил ещё недостаточно, чтобы противостоять противнику, или если время ещё не созрело и не стоит идти на лобовое столкновение, нужно уметь скрывать свои силы и не раскрывать всех карт. Это позволит противнику расслабиться и потерять бдительность, а вам даст возможность нанести ответный удар.

Садат был одним из организаторов и инициаторов египетской революции 23 июля 1952 года. После успеха революции он не стремился к власти и вел себя спокойно и непринужденно. В отношении Насера, обладавшего полной властью, он всегда был согласен со всем. Насер из-за этого называл Садата «Бикбаши Саса», то есть «полковник „да-да“», и даже с недовольством говорил: ««Мне было бы гораздо спокойнее, если бы Садат не повторял постоянно «да», а выражал своё согласие другими словами». В повседневной работе Садат не выделялся ничем особенным и вел себя совершенно обычно. По вопросам внутренней политики и важных международных событий он никогда не высказывал собственного мнения; если же его публичная позиция случайно выходила за рамки приличия, он немедленно исправлялся, чтобы не расходиться с приверженцами Насера.

После Третьей ближневосточной войны 1967 года Насер

подумывал об уходе и выдвинул в качестве преемника Захарию Маусиси. Однако три года спустя, после тщательного взвешивания всех «за» и «против» и учитывая такие факторы, как покладистость и меньшую степень опасности, Насер неожиданно выбрал Садата в качестве преемника. Исходя из соображений легкости управления и умеренного характера, египетские военные также поддержали Садата. В сентябре 1979 года Насер скончался, и в Египте разразилась ожесточённая борьба за власть. Претенденты обладали как потенциальным влиянием, так и реальной властью, и ни один из них не собирался уступать. Впоследствии в результате политического компромисса на президентский пост был возведён Садат, который в повседневной жизни казался ничем не примечательным. Однако они не могли представить, что этот, казавшийся неприметным Садат, как только занял пост президента, резко изменил свой обычный образ, начал действовать решительно и энергично и быстро взял под свой контроль государственную власть. Похоже, что Садат, этот «полковник», по-настоящему усвоил суть принципа: чтобы совершать великие дела, нужно уметь терпеть.

Демонстрировать слабость и просить пощады у оппонента, чтобы на этой основе умело использовать его силу для достижения своих целей, — это также необходимое условие для того, чтобы скрывать свои намерения и не привлекать к себе внимания. Проявляя терпение, мы не должны оставаться бездействующими, а должны использовать любую воз-

возможность для укрепления собственной силы.

«Скрывать свои способности и не выставять себя напоказ», маскировать себя — это значит не только уметь терпеть, но и выдерживать: терпеть, когда другие командуют тобой, терпеть презрение и насмешки окружающих; а «выдерживать» означает быть готовым к длительной маскировке в любой момент. Пусть другие говорят что угодно, главное — не отвечать. «Полковник „Да-да“» именно так и пережил все эти сплетни и пересуды.

3. Истинное терпение — это терпеть то, чего другие не могут терпеть

Чтобы выделиться из толпы, необходимо психологически отделить себя от обычных людей. Это не значит быть высокомерным или заносчивым, а является обязательным условием для достижения великих дел: делать то, на что другие не осмеливаются, и терпеть то, чего другие не могут вынести.

В молодости знаменитый полководец эпохи ранней династии Хань, Хань Синь, жил в бедности. Он не умел ни подлизываться к власти имущим, чтобы занимать должности в правительстве, ни идти на уловки, чтобы заниматься торговлей. Целыми днями он только и делал, что изучал военные трактаты, и в конце концов не мог даже обеспечить себе два приема пищи в день, поэтому ему пришлось взять на плечи семейный меч и ходить по улицам, прося милостыню.

Один богатый и высокомерный мясник, презирая убогий и старомодный вид Хань Сина, намеренно при всех высмеял

его, сказав: «Хотя ты и высокий и крепкий, и любишь носить ножи и мечи, ты всего лишь трус. Если не боишься смерти, проткни меня мечом; если боишься, пролезь под моими штанами». Сказав это, он широко расставил ноги и встал в стойку «лошадь». Толпа с шумом окружила их, чтобы посмотреть, как поступит Хань Синь.

Хань Си внимательно оглядел мясника, подумал и, к удивлению всех, наклонился, припал к земле и пролез под ногами мясника. Люди на улице тут же разразились хохотом, говоря, что Хань Си — трус.

Хань Си проглотил обиду и, закрывшись в доме, усердно посвятил себя учебе. Спустя несколько лет по всей стране вспыхнули крестьянские восстания против правления династии Цинь. Узнав об этом, Хань Си, взяв меч, вступил в армию, чтобы бороться за власть над миром, и его слава разнеслась по всей стране.

То, что Хань Си перенёс унижение, проползнув под ногами мясника, ради достижения беспрецедентных подвигов, стало легендарной историей на века. Если бы он тогда поддался минутному гневу, убил мечом унизившего его мясника и поступил в соответствии с законом, это было бы равносильно тому, чтобы пожертвовать жизнью выдающегося полководца ради жизни невежественного хулигана. Если бы он тогда, поддавшись минутному порыву, вступил в драку с мясником, который его унизил, это было бы равносильно тому, чтобы отказаться от высоких устремлений и спорить с

мелкими людьми. Хань Синь глубоко понимал этот принцип и предпочел терпеть унижение и нести тяжёлое бремя, чем спорить о сиюминутной победе и тем самым пожертвовать своим долгосрочным будущим.

Такое терпение — это не покорность, а уступка с целью дальнейшего продвижения; это не пассивное смирение и не готовность быть рабом, а готовность пойти на уступки ради достижения своей цели. Как только наступает подходящий момент, он, подобно дракону, скрывающемуся на дне, взмывает ввысь, проявляя свой талант и совершая великие дела.

Притворяться глухим и немым, изображать дурака, слышать, но не обращать внимания, слышать, но не говорить, говорить, но не действовать — чтобы достичь такого состояния, человек, занимающийся делом, должен обладать весьма глубоким мастерством «терпения».

В современном обществе, наполненном конкуренцией, чтобы добиться успеха, человек должен отбросить гордость, отделить свой менталитет от менталитета обычных людей, быть способным делать то, чего не делают другие, и терпеть то, чего другие не могут терпеть.

4. В делах нужно иметь дальновидность: только закинув длинную леску, можно поймать крупную рыбу

Терпение — это проявление дальновидности, а способность терпеть означает, что дело не одномоментное: нужно долго выдерживать, дожидаясь, пока наступит подходящий момент, и только тогда «встать на восстание».

Те, кто часто рыбачит, хорошо понимают эту истину: только выпустив леску подальше, можно поймать крупную рыбу. А когда крупная рыба клонет, нужно сохранять спокойствие, медленно сматывать леску, подтягивая рыбу к берегу; как только она начнёт отчаянно барахтаться, следует ослабить леску, дать рыбе ещё несколько раз поплавать, а затем снова медленно подтягивать крючок. Так нужно повторять несколько раз, пока рыба не истощится, после чего леску нужно подтянуть к берегу и с усилием вытащить рыбу на берег. Если применить этот процесс к решению дел, принцип остается практически неизменным: «закинуть длинную леску» означает, что в делах нужно уметь выдерживать, ведь успех не приходит сразу; а повторяющееся ослабление и натягивание лески означает умение терпеть и терпеливо ждать, пока дело не станет абсолютно верным. Только так в конечном итоге можно поймать «крупную рыбу» под названием «успех».

В столице династии Тан, Чанъане, жил некий Ду Гун, умный и сообразительный человек, прекрасно разбиравшийся в управлении финансами, но обладавший скромными средствами, что не позволяло ему в полной мере проявить свои способности в зарабатывании денег. Не имея другого выхода, ему пришлось начинать с мелких заработков.

Он бродил по столице в поисках способов заработать. Однажды, оказавшись в пригороде, он увидел зеленые горы и чистую воду — пейзаж был потрясающе красив. Вдали вид-

нелся большой особняк с аккуратно выстроенными зданиями. Расспросив окружающих, он узнал, что это загородная усадьба одного из влиятельных чиновников. Он подошел к стене заднего сада усадьбы. Там он увидел пруд с прозрачной водой, соединенный с небольшой рекой: вода поступала и вытекала, но из-за отсутствия ухода пруд выглядел немножго запущенным и грязным. Ду Го подумал: «Вот и появился способ заработать». Он обратился к хозяину усадьбы с просьбой продать ему этот пруд, а хозяин, посчитав его бесполезным и ненужным, продал его ему за очень низкую цену.

Купив пруд, господин Доу взял в долг немного денег, нанял людей, которые обложили пруд каменными берегами, прочистили входные и выходные каналы, посадили лотосы, запустили золотых рыбок, огородили пруд изгородью и посадили розы.

Весной следующего года тот влиятельный евнух, находясь в отпуске дома, прогуливаясь по заднему саду, почувствовал аромат цветов; заглянув в сад, он так залюбовался, что у него потекли слюни. Ду Гоу понял, что рыбка клюнула на крючок, и немедленно подарил ему это место.

Так они стали друзьями. Однажды господин Доу, делая вид, что это случайно, заговорил о том, что хотел бы побывать на юге реки Янцзы, и евнух поспешил сказать: «Я напишу вам несколько писем, чтобы местные чиновники оказали вам особое внимание».

Взяв с собой эти письма, господин Доу объездил несколь-

ко уездов и округов на юге реки Янцзы, покупая дешево и продавая дорого; к тому же, имея поддержку со стороны властей, он за несколько лет сколотил целое состояние.

Вскоре его внимание привлек обширный участок низменной местности к юго-востоку от императорского дворца. Поскольку местность там была низменной, земля стоила недорого. Купив участок, господин Доу нанял людей, которые привезли землю с близлежащих возвышенностей и засыпали низину, а затем построил на этом месте гостиницу-почтальон, предназначенную специально для приема иностранных купцов, стараясь как можно точнее имитировать архитектурные стили и традиции гостеприимства разных стран. Поэтому, как только строительство было завершено, к нему хлынул поток клиентов, и даже посланники из стран, направлявшиеся в Тан, с удовольствием посещали его заведение. Одновременно он проложил улицу, на которой построил множество публичных домов, игорных заведений и даже цирков, превратив эту улицу в «лучшую улицу развлечений в Чанъане», которая днём и ночью была переполнена посетителями. Не прошло и нескольких лет, как Доу-гун заработал неисчислимые богатства и стал самым богатым человеком в стране.

Чтобы «поймать» высокопоставленных чиновников, Ду Гун не жалел средств на «наживку» и проявлял огромное терпение. Его мастерство в этом «рыбалке» было поистине выдающимся.

В повседневных делах мы всегда должны смотреть в перспективу и ориентироваться на долгосрочную выгоду. В то же время нужно уметь проницательно распознавать «крупную рыбу», то есть смотреть далеко в будущее и проявлять терпение — только так можно избежать ситуации, когда потери превышают выгоду.

5. «Железный прут можно заточить до иголки»: чтобы добиться успеха, нужно упорно трудиться

Умение проявлять терпение в делах подразумевает два аспекта: «терпение» и «выдержку». Под выдержкой подразумевается терпение, то есть «хорошие дела требуют много усилий». Чтобы добиться успеха, иногда у вас может не быть всех необходимых условий, но дело всё же осуществимо и действительно является тем, чем вы хотите заниматься. В этот момент вам нужно применить искусство «настойчивости». Как же правильно применять настойчивость, чтобы достичь цели? В «Учении о толстокожести и черноте» уже дано подробное изложение по этому вопросу.

Мастер «толстокожести и черносердечности» Ли Цзунву когда-то указал на три основных секрета умения «точить» в деле:

Во-первых, нужно использовать силу «бесстыдства». Будьте вежливы, при разговоре приводите факты и аргументы. Часто появляйтесь в местах, где вас может увидеть собеседник, например, в его офисе или дома, и каждый раз будьте пунктуальны. Так собеседник будет постоянно видеть вас

и, следовательно, постоянно думать о вас.

Во-вторых, нужно использовать силу «черного сердца». Следует применять эмоциональные приемы, чтобы привлечь внимание собеседника, активно, настойчиво и неустанно объяснять ему свою позицию, общаться с ним и непрерывно смягчать его волю.

В-третьих, «настойчивость» не означает назойливость. Это может быть тихое и вежливое ожидание, пока собеседник даст ответ как можно скорее. Не давайте собеседнику повода думать, что вы намеренно создаете ему проблемы или мешаете его работе и отдыху. Старайтесь быть разумным и максимально сокращайте помехи для собеседника. «Настойчивость» может проявляться незаметно, без упоминания конкретного дела — просто непрерывно сближаясь с собеседником, чтобы отношения между вами постепенно укреплялись, чтобы он лучше вас понял, проникся к вам симпатией и, таким образом, у него возникло желание помочь вам. Такой эмоциональной «настойчивости» собеседнику трудно отказать.

Например, Ли Ка-шинг, самый богатый китаец Гонконга, — мудрец, который понимает принцип «доброе дело требует терпения» и умело использует «настойчивость» для того, чтобы добиться помощи от других.

Ли Ка-Чен хотел построить крупный жилой комплекс, чтобы прочно закрепиться на рынке недвижимости Гонконга. Но здесь возникла проблема: как заполучить цельный

участок большой площади?

Для этого Ли Ка-чэн приложил немало усилий.

В 1985 году Ли Ка-син приобрел компанию «Hong Kong Electric», одна из электростанций которой располагалась на южном побережье острова Гонконг, а рядом с ней находился нефтехранилище компании «Shell»; у «Shell» было ещё одно нефтехранилище в Ча-го-линг, район Куан-Тонг, Новые Территории. Тогда Ли Ка-син с большим трудом приступил к реализации целой серии сложных планов по перемещению объектов и обмену земельными участками.

В конце 1986 года компания «United Shipyards», в которой «Hutchison Whampoa» и «Swire» владели поровну по половине акций, заключила соглашение с компанией «Shell»: обменять обширный участок под нефтебазу на острове Циньи на два участка под нефтебазы «Shell» в Чаголинг и Яличжоу. Одновременно эта электростанция «Hong Kong Electric» была перенесена на остров Нанья.

Таким образом, Ли Ка-чэн освободил два цельных участка, пригодных для строительства крупных жилых комплексов.

В январе 1988 года четыре компании, входящие в группу Ли Ка-сена — «Чанг Ши», «Уо-Хуанг», «Гонконг Электрик» и «Цзяхун», — приобрели у «United Shipyards» нефтебазы в Ча-го-лин и Я-ли-чжоу, после чего сразу же объявили о строительстве двух крупных жилых комплексов и купили долю «Святой», входящую в этот проект, за 800 млн

гонконгских долларов. Таким образом, оба участка под строительство жилых комплексов перешли в полную собственность Ли Ка-сена.

Жилой комплекс в Чаголинг получил название «Лей-конг-Сити», а жилой комплекс на Акали-Чоу — «Хайи-Пенинсула». Прибыль от этих двух жилых комплексов составила более 10 млрд гонконгских долларов. Идея создания этих двух жилых комплексов зародилась в 1978 году, когда Ли Ка-син приступил к приобретению компании «Hutchison Whamroa». После этого, пройдя через 10 лет терпеливого ожидания и тщательного планирования, он наконец достиг своей цели.

Ли Ка-син прекрасно понимал, что для достижения великих целей нельзя торопиться, а нужно обладать достаточным терпением, чтобы ждать и создавать возможности. Подобно варке традиционных китайских лекарств, нужно действовать на медленном огне, постепенно извлекая из них всю сущность.

Это ярко свидетельствует о мастерстве Ли Ка-сена в искусстве «оттачивания». Из этого нетрудно понять, насколько важно «оттачивание» для достижения успеха в деле. Большинство людей знают, что Ли Ка-сена — миллиардер и знаменитость, но не подозревают, что за этой славой и богатством скрываются годы упорных испытаний и трудностей. Занимаясь своими делами, мы не должны просто завидовать чужим успехам и богатству, а обязательно извлекать уроки

из их опыта, и среди них «настойчивость» является самым важным. Как гласит пословица: «Если усердно трудиться, даже железный прут можно заточить до иголки». Если мы будем настойчивы и не побоимся упорной работы, наши дела обязательно принесут большую отдачу.

6. Даже если осталась лишь ниточка надежды, нужно «точить» до конца

Уметь «настойчиво добиваться» — значит смело отстаивать свои идеи, не сдаваться легко и, сталкиваясь с любыми трудностями, доводить дело до конца, пока есть хоть малейшая надежда.

Если при выполнении дела нам нужно что-то попросить у кого-то или мы соревнуемся с кем-то, а соперник оказывается чрезвычайно упрямым, мы должны умело применять метод «настойчивости». Конкретно это можно сделать двумя способами:

Во-первых, использовать принцип «не останавливаться, пока не достигнешь цели» в качестве психологического давления, чтобы заставить оппонента уступить.

Чжао Пу из династии Сун занимал пост канцлера при императорах Тайцзу и Тайцзуне; его преданность двору и политические заслуги были очевидны. Он был усердным высокопоставленным чиновником и одновременно человеком с твердым характером. При управлении государственными делами, если он был уверен в чем-то, даже если это противоречило мнению императора, он смело настаивал на своём;

император ничего не мог с ним поделаться и в конце концов всегда удовлетворял его просьбы.

Однажды Чжао Пу рекомендовал Тайцзу одного чиновника, но Тайцзу не дал согласия. Чжао Пу ничуть не уныл: на следующий день на заседании двора он вновь вынес этот вопрос о кадровом назначении на рассмотрение Тайцзу, но тот по-прежнему не согласился.

Чжао Пу всё ещё не сдавался и на третий день вновь поднял этот вопрос. Он повторял своё прошение три дня подряд, три раза подряд, и его коллеги были очень удивлены: как Чжао Пу может быть настолько наглым и смелым? На этот раз Тайцзу рассердился, разорвал меморандум на месте и бросил его на пол.

Но у Чжао Пу был свой способ: он молча собрал все разорванные клочки бумаги один за другим, а дома тщательно склеил их. На четвёртый день, явившись на двор, он, не проронив ни слова, поднял склеенный меморандум над головой и неподвижно стоял перед Тайцзу. Тайцзу был тронут этим поступком, глубоко вздохнул и был вынужден удовлетворить просьбу.

Есть ещё одна похожая история о Чжао Пу:

Один чиновник по своим заслугам заслуживал повышения, и Чжао Пу, будучи канцлером, подал соответствующий доклад, но поскольку Тайцзу и без того не любил этого человека, он проигнорировал доклад Чжао Пу.

Однако Чжао Пу, руководствуясь общественными интере-

сами и не обращая внимания на симпатии и антипатии императора, вновь проявил ту же стойкость, что и в предыдущий раз. Тайцзу не смог его переубедить и с неохотой дал согласие.

Император Тайцзу снова спросил: «А если бы я не согласился, как бы ты поступил на этот раз?»

Чжао Пу, не изменив выражения лица, ответил: «За проступки следует наказывать, за заслуги — вознаграждать — это древнее правило, неизменный принцип, и император не должен игнорировать этот принцип из-за своих личных симпатий и антипатий».

Эти слова явно задели Тайцзу, и он, в гневе, размахивая рукавами, удалился.

Чжао Пу упорно следовал за ним и остановился у дверей спальни императора в заднем дворце, опустив руки и склонив голову, долгое время не шевелясь; он был твердо решил, что не уйдет, пока император не выйдет. Говорят, что Тайцзу был этим глубоко тронут.

Во-вторых, в делах, где есть лишь малейшая надежда или, казалось бы, нет никакой надежды, но которые сулят огромную выгоду, нужно быть готовым приложить в сто раз больше усилий, чтобы эта малейшая надежда превратилась в реальность.

Например, Ли Ка-син — человек, который никогда не сдаётся легко, и в развитии своего дела эта черта оказала ему огромную помощь.

После успешного завоевания рынка искусственных цветов в Гонконге Ли Ка-син нацелился на крупнейшие мировые рынки Европы и Америки. В то время для выхода на рынки Европы и Америки обычно приходилось обращаться к местным гонконгским торговым домам-агентам, что было обусловлено историческими причинами. Однако Ли Ка-син решил обойтись без посредников и вести дела напрямую с европейскими и американскими покупателями. Он понял, что зарубежные оптовики также заинтересованы в этом, просто стороны ещё не установили контакт.

Именно в этот момент один крупный европейский оптовик, увидев образцы, привезённые торговым представителем Ли Ка-сена, немедленно прилетел в Гонконг. В то время этот оптовик считал, что качество и ассортимент искусственных цветов фабрики «Чанцзян» превосходили итальянские образцы и соответствовали передовым мировым стандартам, при этом их цена составляла менее половины стоимости европейской продукции. Поэтому он твердо решил сделать в Гонконге крупный заказ на искусственные цветы.

Как только оптовик прибыл в Гонконг, он через свои источники узнал о нехватке средств у Ли Ка-сена. В целях предосторожности он согласился вести дела с Ли Ка-сеном, но поставил условие, что Ли Ка-сен должен предоставить финансовую гарантию от компании или частного лица с солидным капиталом. Однако, несмотря на все усилия, Ли Ка-сену так и не удалось найти поручителя.

Если есть хоть малейшая надежда, нужно бороться за неё изо всех сил. Поэтому Ли Ка-син вместе с дизайнерами работал без сна и отдыха, чтобы подготовить 9 образцов. Оптовик намеревался заказать 3 вида продукции, а Ли Ка-син разработал по 3 варианта каждого из них.

На следующий день Ли Ка-син принес образцы в отель, где остановился оптовик. Оптовик высоко оценил эти девять образцов, заявив, что это лучшие три серии, которые он когда-либо видел. Глядя на красные от бессонной ночи глаза Ли Ка-сина, оптовик всё понял.

Он похлопал Ли Ка-синга по плечу и сказал: «Мне нравится ваш стиль работы и ваша эффективность. Давайте начнём обсуждать дело?»

Ли Ка-син откровенно ответил: «Спасибо за ваше доверие. Я очень, очень хочу вести дела с вами, господин. Но я вынужден честно признаться, что мне никак не удастся найти солидного производителя, который бы поручился за меня. Приношу свои извинения».

Затем Ли Ка-син искренне рассказал оптовику о том, как компания «Чанцзян» развивалась, начиная с нуля, и о её текущем положении, попросив оптовика поверить в его репутацию и способности.

Оптовик улыбнулся и сказал Ли Ка-чэну: «Вам не нужно беспокоиться по поводу поручительства. Я уже нашёл для вас поручителя — и этим поручителем являетесь вы сами».

Далее переговоры проходили в непринуждённой атмо-

сфере, и вскоре был подписан первый договор купли-продажи. Согласно соглашению, оптовик авансировал оплату за товар, что практически решило проблему финансирования расширения производства Ли Ка-сена. Тот факт, что оптовик сам предложил оплатить всю сумму единовременно, свидетельствовал о его полном доверии к репутации Ли Ка-сена и качеству продукции.

7. «Терпение» и «настойчивость» до тех пор, пока соперник не ошеломится и не раздражится

«Терпение» и «изматывание» — это, безусловно, своего рода «мягкий нож» в деле, но с точки зрения убеждений это — «твёрдый нож», способный пробить всё на своём пути. Это требует от нас твёрдой решимости, неустанной выдержки и способности «держаться за гору, не ослабляя хватки»; тогда победа обязательно будет за нами.

Терпение не безгранично: так называемый «мягкий нож» — это, в конце концов, всё-таки нож, который постепенно подрезает, так что противник даже не замечает этого, а в определенный момент этот «нож» нанесет смертельный удар. И этот так называемый момент — это именно тот момент в конкурентной борьбе, когда противник становится расслабленным и раздражённым. Одна японская компания вела переговоры о важном техническом сотрудничестве с американской компанией. С самого начала переговоров главный представитель американской стороны, вооружившись огромной кучей материалов — включая различ-

ные технические данные, пункты переговоров и расходы — неумолчно излагал точку зрения своей компании, совершенно не обращая внимания на реакцию представителя японской компании. И действительно, представитель японской компании не произносил ни слова, а лишь внимательно и тщательно делал записи.

Проговорив несколько часов, американская сторона наконец вспомнила, что нужно спросить мнение представителя японской компании. Однако, по-видимому, представитель японской компании был настолько подавлен напористой манерой американской стороны, что выглядел растерянным и ничего не понимающим; он только повторял: «Мы не понимаем, пожалуйста, дайте нам время, чтобы подготовиться».» Первый раунд переговоров завершился в этой непонятной атмосфере. Японцы явно прибегали к тактике «не открывать крышку, пока не дойдет до нужной степени готовности».

Через несколько месяцев начался второй раунд переговоров. Японская компания, по-видимому, посчитала предыдущую переговорную делегацию некомпетентной и полностью её заменила. Когда новая делегация прибыла в США, американской стороне пришлось заново изложить содержание первого раунда переговоров. Неожиданно результат оказался таким же, как и в первом раунде: из-за «недостаточной подготовки» японской стороны к вопросам переговоров и под предлогом «дополнительного изучения» переговоры завершились безрезультатно.

После двух раундов переговоров японская компания повторила ту же схему и в третьем раунде. Когда третий раунд переговоров завершился в неясной обстановке, руководитель американской компании не смог сдержать раздражения, посчитав, что японцы не проявляют искренности в этом проекте и пренебрегают технологиями и потенциалом японской компании, и выдвинул ультиматум: если через полгода японская компания по-прежнему будет вести себя таким образом, соглашение между двумя компаниями будет вынужденно расторгнуто. После этого американская компанияпустила переговорную делегацию, засекретила всю документацию и стала ждать окончательных переговоров через полгода.

Совершенно неожиданно, спустя всего несколько дней, Япония направила в США огромную переговорную делегацию, состоящую из ключевых фигур предыдущих переговорных групп. Американская компания, ошеломлённая этим, поспешно собралась и в спешке отозвала прежних участников переговоров со всех концов страны, чтобы вновь сесть за стол переговоров.

На этих переговорах японцы поступили не так, как обычно: они привезли с собой огромный объем достоверных материалов и данных, тщательно спланировали все вопросы — от технологий, распределения обязанностей в рамках сотрудничества до персонала и материальных ресурсов — вплоть до мельчайших деталей, и представили американ-

ской стороне изысканно оформленный проект соглашения для подписания.

Американцы на мгновение ошеломились, но, не найдя в документе никаких лазеек, в конце концов были вынуждены с неохотой подписать его. Разумеется, соглашение, подготовленное японцами, было чрезвычайно выгодным для их стороны.

Из этого примера видно: когда время созрело, не нужно больше терпеть и терпеть, а нужно действовать решительно и быстро, ставя противника в крайне пассивное положение, и тогда собственное дело легко увенчается успехом.

8. «Терпение» и «упорство» должны проявляться незаметно, без малейших промахов

Чтобы уметь терпеть и выдерживать испытания, нужно быть мастером маскировки, не давая противнику ничего заподозрить; это требует, чтобы ваша маскировка была бесшумной, не выставляла вас в выгодном свете и не давала никаких поводов для подозрений.

Существует множество способов вести себя в жизни, но в целом их можно разделить на два типа: открытый и скрытый.

Люди, ведущие открытый образ жизни, как правило, по натуре прямолинейны, откровенны, говорят то, что думают, и не терпят ни малейшей мелочи. Такие люди, естественно, не склонны к коварству, не держат зла и не подставляют других, но им не хватает тактичности и гибкости, особенно в плане остроумия. Те, кто ведет себя сдержанно, кажутся го-

раздо более глубокими, умеют держать свои мысли при себе, не показывают своих эмоций и ведут себя более ловко и искусно. Однако они умеют подстраиваться под обстоятельства и побеждать силой мягкости. Такие люди обычно ведут себя невозмутимо, что делает их непредсказуемыми, и их называют хитрыми.

Тем не менее, в реальной жизни никто не заявляет открыто, является ли его характер открытым или сдержанным, и невозможно просто так навесить на кого-то ярлык. Напротив, большинство людей стремится к «двух в одном» модели поведения. Человек, производящий впечатление прямолинейного, в глубине души может скрывать какой-то маленький секрет, о котором неудобно говорить вслух, а те, кого окружающие считают коварными, могут с легкостью заявлять, что они «прямолинейны». На самом деле это своего рода философия поведения, заключающаяся в том, чтобы не раскрывать своих истинных намерений.

Человек, способный совершить великие дела, обязательно понимает философию «скрывать свои способности и не выставлять себя напоказ». Для достижения цели он «терпит унижения и несет тяжёлое бремя, спит на соломе и пробует желчь».

Древнекитайский император Суй Янди был именно таким мастером жизни, умевшим скрывать свои истинные намерения и искусно маскировать себя.

До вступления на престол император Сюй Ян, Ян Гуан,

был вторым сыном императора Сюй Вэня, а изначально наследником, назначенным императором Вэнем, был его родной брат, наследный принц Ян Юн. Чтобы захватить место наследного принца и в будущем стать вторым императором династии Сюй, Ян Гуан приложил немало усилий.

Как основатель династии Суй, Ян Цзянь бережно относился к государственным ресурсам и поощрял бережливость. Его жена, императрица Дугу, пользовалась глубоким доверием императора Вэнь, и их политические взгляды часто совпадали, поэтому во дворце их называли «двумя святыми». У неё было две главные черты: во-первых, бережливость и неприятие роскоши; во-вторых, ревность и неприятие того, чтобы мужчина брал наложниц, и особенно того, чтобы у мужчины рождались дети от наложниц. Это была женщина с необычными пристрастиями: она ревновала не только сама, но и за других женщин.

Наследный принц Ян Юн был беззаботным повесой, небрежным и раскованным, не обращавшим внимания на мелочи. Старуха императрица Дугу больше всего ненавидела, когда у мужчин были наложницы, а у Ян Юна как раз их было много, и у него родилось много детей, в результате чего его жена умерла от уныния. Его отец Ян Цзянь больше всего ненавидел, когда вельможи ведут разгульную жизнь, а Ян Юн, как ни странно, любил музыку и танцы, устраивая пиры до рассвета. Все это были лишь небольшие щели, но их вполне хватило Яну Гуаню, чтобы целенаправленно в них

проникнуть. У Яна Гуаня на первый взгляд была только одна жена — императрица Сяо, и уже одно это радовало его мать.

На самом деле Ян Гуан, как и его брат, был расточительным молодым аристократом и любителем развлечений, но перед родителями он тщательно скрывал все свои пороки. Каждый раз, когда родители приходили к нему в гости, он прятал своих изящных наложниц и красавиц в потайные комнаты, оставляя при себе только старых и уродливых женщин, одетых в простую одежду. Кроме того, он убирал роскошные ширмы и занавеси, заменяя их дешевым простым шелком, обрывал струны музыкальных инструментов, чтобы они покрылись толстым слоем пыли; более того, он душил своих внебрачных детей, чтобы показать, что рождает детей только от законной жены.

Таким образом, он демонстрировал, что во всём берёт пример с родителей, ведёт бережливый образ жизни и не пристаёт к развлечениям. Увидев это, супруги Ян Цзянь не могли не обрадоваться. Каждый раз, когда пожилая супружеская пара посылала людей к своим сыновьям, Ян Юн относился к ним как к слугам; Ян Гуан же поступал иначе: он вместе с женой обязательно выходил к дверям, чтобы лично встретить гостей и вручить им щедрые подарки, так что пожилые супруги слышали только слова похвалы в адрес Яна Гуана. Когда Ян Гуан уезжал из Цзинджу в столицу, каждый раз, прощаясь перед отъездом, он горько плакал и не хотел расставаться. Родители, видя такую сыновнюю

преданность, тоже проливали слёзы, не желая, чтобы он уезжал далеко от них. Ян Гуан обладал высоким уровнем образования и отличной литературной подготовкой, относился ко всем искренне, был скромным и вежливым, особенно старался завязать дружбу с важными чиновниками при дворе. Он воплощал образ мудрого правителя, какого встретишь раз в сто лет: обладая героическим характером, основанным на искренней преданности и безграничной справедливости, а также святыми устремлениями спасти страну и народ. Бережливость, простота, скромность, безграничная открытость, неустанное стремление к знаниям, уважение к мудрым и скромность перед низестоящими, отказ от роскоши и развлечений — он воплощал в себе все человеческие добродетели.

Завершив всю эту инсценировку, Ян Гуан обвинил Ян Юна в «заговоре с целью государственного переворота». Ян Цзянь приказал низвести Ян Юна до простого человека, заключить его в глубокие покои дворца и назначить Ян Гуана наследным принцем. Ян Гуан, наконец, осуществил свой заговор, как и желал.

Спустя несколько лет у Ян Гуан наконец-то вылез из-под маски его давно скрываемый истинный характер. Когда отец оказался при смерти и Ян Гуан был вызван во дворец, чтобы ухаживать за ним, внутреннее возбуждение не позволило ему больше сдерживаться, и вскоре он возжелал госпожу Чэнь, самую любимую наложницу своего отца. Позже дело

раскрылось, и Ян Цзянь пришёл в ярость, но к тому времени было уже слишком поздно. Вскоре Ян Гуан послал своих доверенных лиц во дворец, чтобы убить тяжело больного императора Вэнь.

Первым делом после убийства отца Ян Гуан отправился в постель к своей прекрасной мачехе, госпоже Чэнь, а вторым — — послал людей в Чанъань, чтобы убить своего уже отстраненного от престола старшего брата Ян Юна. С того момента, как Ян Гуан начал свои действия по захвату престола, до дня совершения им убийства прошло четырнадцать лет. На протяжении этих долгих лет ему удавалось сохранять маскировку, что было действительно нелегкой задачей. А Ян Гуан справился с этим безупречно, что свидетельствует о его исключительной умности и таланте. Конечно, его поступки не заслуживают одобрения, но, если посмотреть с другой стороны, человек должен в нужный момент правильно балансировать между скрытностью и открытостью; нет жестких правил, когда следует показывать свои способности — нужно действовать по обстоятельствам и проявлять себя в подходящий момент. Только так можно добиться великих дел, иначе человек останется ничем не примечательным и ничего не достигнет.

Как правило, находясь в чиновничьей среде, когда твои силы находятся в невыгодном положении — например, когда у тебя ещё недостаточно сторонников, авторитет ещё не достаточно высок и ты уступаешь другим — необходи-

мо «скрывать свет и питать тьму», т. е. тщательно скрывать свои способности. Однако основная цель такого «скрытия» заключается не в самом скрытии, а в раскрытии: ты должен точно определить подходящий момент и, когда придет время, без колебаний немедленно выделиться из толпы. Тогда ты обязательно добьёшься успеха с первой попытки. В начале своего регентства У Цзэтянь тщательно скрывала свои намерения от императора Гаоцзуна, но перед гражданскими и военными министрами уже демонстрировала свою силу и способность управлять государством, благодаря чему впоследствии ей удалось одним махом занять трон Гаоцзуна.

Генерал Цай Э, выдающийся полководец периода Китайской Республики, в борьбе умом с Юань Шикаем очень искусно применил стратегию «скрывать свои способности и ждать своего часа». После того как Юань Шикай узурпировал плоды революции, он захотел привлечь на свою сторону Цай Э, который занимал неоднозначную позицию, и под предлогом формирования кабинета министров вызвал его в Пекин. Цай, прекрасно понимая, что это уловка, чтобы выманить его из укрытия, всё же решительно покинул Южный Юньнань и отправился на север. Столкнувшись с попытками Юаня подкупить его, Цай принял позицию полного безразличия, целыми днями пил и развлекался с проститутками, не желая покидать «Восемь больших переулков».

Несмотря на это, Юань по-прежнему не доверял ему и ежедневно посылал тайных агентов следить за передвиже-

ниями Цая. Вскоре Юань провозгласил себя императором. Цай, хотя и испытывал душевную боль, не выдал своих чувств, с улыбкой убеждал Юаня принять титул и призывал своих подчинённых поддержать монархию. Цай также целыми днями общался с приспешниками Юаня — «Шестью джентльменами», «Пятью богами богатства», «Восемью великими джингами» и другими — и даже помогал в подготовке церемонии коронации.

Подозрения Юаня несколько ослабли, и он выделил огромную сумму, чтобы подкупить Цая Э. Цай тайно откладывал эти деньги на финансирование будущего восстания, а внешне ещё больше погрузился в пьянство и разврат, часто ночевал у знаменитой куртизанки Сяо Фэнсянь и даже из-за ссоры оказался в суде, где добивался развода со своей женой. Теперь Юань Шикай успокоился и отозвал всех своих тайных агентов. Цай Э по-прежнему не проявлял никакой реакции на это, а напротив, целыми днями был занят приобретением земельных владений, строительством домов и коллекционированием антиквариата; даже при вызовах в резиденцию генерала Цая его редко можно было увидеть. В таких условиях Юань Шикай полностью перестал опасаться Цая Э. Цай Э почувствовал, что время созрело, и незаметно уехал в Тяньцзинь, оттуда — в Японию, а затем по морю в Юньнань, где поднял знамя защиты страны и борьбы с Юанем. Только тогда люди поняли его стратегию «скрывать свои способности и ждать своего часа».

В делах умение скрывать свои намерения, не выдать себя и не дать посторонним угадать свои планы — это лучший путь к успеху. Ведь такой подход, когда человек «скрывает свой блеск и питает свою силу», позволяет избежать многих искусственных препятствий и получить гораздо больше необходимой поддержки.

9. Людям, руководствующимся эмоциями, трудно добиваться успеха

Люди, поддающиеся эмоциям, часто руководствуются своими чувствами и эмоциями, и когда ситуация вступает в противоречие с их характером, они зачастую не могут этого вынести. Результатом такого поведения, скорее всего, станет провал.

Эйзенхауэр говорил: «Тот, кто умеет контролировать свои эмоции, способен совершить любое великое дело».

Фу Шань из династии Цин говорил: когда гнев достигает точки кипения, его очень трудно сдержать, и это под силу лишь «самому смелому из всех под небом». В древней Китае говорили: «Нетерпение в мелочах разрушает великие замыслы». Если вы хотите разозлиться так же, как и ваш собеседник, вам следует подумать, к каким последствиям приведёт такой всплеск эмоций. Если гнев непременно нанесёт ущерб вашему физическому и душевному здоровью, а также вашим интересам, вам следует сдержать себя и преодолеть свои эмоции, каким бы трудным ни было это самообладание.

Младший брат Лу Шиде, канцлера династии Тан, соби-

рался отправиться на службу в управление Дайчжоу. Перед отъездом Лу Шиде сказал брату: «У меня не так много талантов, но я занимаю пост канцлера, а теперь и ты становишься управителем провинции. Столько должностей вызывает зависть у других. Как тебе с этим справиться?» Брат ответил: ««Если в будущем кто-нибудь плюнет мне в лицо, я ничего не скажу, а просто сам вытру». Лу Шиде сказал: «Именно это меня и беспокоит. Тот человек плюнет на тебя из-за гнева, а ты, вытерев слюну, тем самым пойдёшь навстречу его гневу. Слюна и так высохнет сама, так что лучше принять это с улыбкой».

В этом разговоре братьев Ло Шиде были и сравнения, и шутки, но суть заключалась в том, что нужно проявлять терпение, уступать и не вступать с собеседником в острую перепалку. В противном случае это только ещё больше разозлит собеседника, обострит конфликт и приведёт к более серьёзным последствиям.

Во Франции произошла такая история:

Алан Марти — полицейский из небольшого городка Таб на юго-западе Франции. В тот вечер он в гражданской одежде подошёл к табачному киоску в центре города. Он собирался зайти внутрь, чтобы купить пачку сигарет. В этот момент у входа в магазин к нему подошёл бродяга по имени Эрик и попросил сигарету. Марти ответил, что как раз собирается купить сигареты. Эрик решил, что, купив сигареты, Марти даст ему одну.

Когда Марти вышел, этот бомж, который изрядно выпил, стал приставать к нему с просьбой о сигарете. Марти отказался, и между ними завязалась ссора. По мере того как взаимные оскорбления и насмешки усиливались, эмоции обоих постепенно накалялись. Марти достал полицейское удостоверение и наручники и сказал: «Если не будешь вести себя прилично, я тебе покажу, на что способен». Эрик в ответ язвительно бросил: «Ты, чертов коп, посмотрим, что ты со мной сделаешь?» Под влиянием оскорбительных слов оба ввязались в драку. Стоявшие рядом люди поспешили разнять их и уговорили не устраивать такую сцену из-за одной сигареты.

После того как их разняли, бродяга, ругаясь, направился к ближайшей улочке, крича на ходу: «Вон, вонючий коп, если смеешь, попробуй меня поймать!» Потерявший самообладание и охваченный яростью Марти вытащил пистолет, бросился вперед и выпустил в Эрика четыре пули подряд; Эрик упал в лужу крови...

Суд признал Марти виновным в «умышленном убийстве», и он будет отбывать 30-летний срок.

Один человек погиб, другой оказался за решеткой — и всё из-за одной сигареты, а виновником всего этого стало вышло из-под контроля возбуждение.

В жизни мы часто сталкиваемся с ситуациями, когда люди, не сумев сдержать себя, вступают в ссоры, перепалки и даже в кровопролитные столкновения. Иногда причиной мо-

жет стать всего лишь то, что ты наступил мне на ногу или неудачно выразился. Борьба за место в метро или толчок в автобусе могут стать той самой искрой, которая разжигает словесную перепалку или драку. В делах, связанных с нарушением общественного порядка, значительная часть инцидентов происходит именно из-за того, что участники не могут спокойно реагировать на ситуацию — причём зачастую речь идёт о мелочах.

У всех людей есть свои эмоции и желания, и при столкновении с неблагоприятными внешними раздражителями неизбежно возникают волнение, вспышки гнева и ярость — это инстинктивная физиологическая и психологическая реакция человека. Но этим бурным эмоциям нельзя давать волю, поскольку они могут лишить нас хладнокровия и здравого смысла, заставляя действовать, не задумываясь о последствиях. Поэтому, сталкиваясь с различными ситуациями и межличностными конфликтами, мы должны научиться сдерживаться и проявлять терпение, а не реагировать как пороховая бочка, взрываясь от малейшего повода.

Если вы не можете сдержаться от провокаций со стороны других и гнев, словно вулкан, вот-вот вырвётся наружу, попробуйте применить метод, которому учил бывший президент США Джефферсон: «Когда злитесь, прежде чем открыть рот, сосчитайте до десяти; если гнев очень силен, сосчитайте до ста».

Глава 2. Умение отступать — залог успеха; в делах нужно знать, как уступать

Когда нужно идти вперёд, необходимо без колебаний смело двигаться вперёд, но когда нужно отступить, ни в коем случае нельзя действовать опрометчиво и идти напролом. Подобно тому, как у руля корабля в открытом море всегда стоит человек, так и в делах главную роль играет человек, поэтому мы должны уметь правильно оценивать ситуацию и понимать искусство уступчивости, иначе мы рискуем в любой момент потерпеть крах в бурных волнах жизни.

1. Если что-то действительно невозможно, нужно сделать шаг назад и не заниматься этим

Если в процессе работы вы сталкиваетесь с задачей, которую вам действительно не под силу выполнить, обязательно научитесь делать шаг назад и не браться за нее, иначе вас ждет только неудача.

«Нет ничего невозможного» — это действительно лучшая мотивационная фраза, и нет ничего плохого в том, чтобы придерживаться такого подхода в своих делах, но помните: не стоит заикливаться на одной мысли. Не забывайте о предпосылке этой фразы: вы, возможно, и способны выполнить эту задачу, но как только вы поймете, что действительно

но не можете или не хотите этого делать, ни в коем случае не следует упорствовать, иначе добиться успеха будет очень сложно.

Молодой учитель Сяо Вэй был направлен на работу в одну из средних школ уезда. Уездный отдел образования отобрал сотрудников из этой школы для проведения выездной проверки средних школ всего уезда и составления отчёта. Поскольку Сяо Вэю ещё не назначили уроки, его выбрали для этой задачи. Сначала Сяо Вэй почувствовал себя неловко, подумав, что он не только не знаком с ситуацией в среднем образовании нашего уезда, но и с самой педагогической работой — ведь он только что закончил педагогический колледж, так что сколько он может об этом знать? Он не хотел участвовать в этой работе, но, поскольку директор школы уже высказал свою просьбу, отказаться было неудобно, и ему пришлось с неохотой подчиниться.

Прошло полтора месяца. Все остальные, следуя распределению обязанностей, сдали отчёты, а он, будучи неопытным и не знакомым с реалиями жизни, даже не смог точно оценить ситуацию в трёх средних школах, которые ему поручили обследовать, не говоря уже об их анализе. Начальник районного управления образования был в ярости и упрекнул директора школы за то, что тот рекомендовал такого человека. Директор, в свою очередь, высказал Маленькому Вэю ряд резких и неуместных замечаний. Молодой Маленький Вэй не смог вынести такого унижения: он был одновременно

зол и стыдился, и в результате внезапно заболел, пролежал в постели две недели, а когда вернулся на работу, так и не смог поднять голову.

Поскольку вначале Маленький Вэй постеснялся отказаться, в итоге он потерял лицо, а его душевное и физическое здоровье пострадало. Для него это стал ценный урок.

Если вы считаете, что это просьба начальника, от которой неудобно отказываться, или боитесь, что он рассердится, если вы откажетесь, и поэтому соглашаетесь, то впоследствии ваше положение станет ещё более сложным.

Поэтому нужно действовать в меру своих сил: если вам кажется, что что-то выполнить сложно, то, когда начальник поручает вам это, нужно смело отказаться. Даже если это просьба начальника, который к вам хорошо относится, но вы понимаете, что вам действительно сложно это сделать, нужно набраться смелости и сказать: «Извините, я действительно не в силах это сделать, не могли бы вы найти кого-нибудь другого?» Или: «Мне очень жаль, мои возможности ограничены, и я, боюсь, разочарую вас. Думаю, если я натужно соглашусь и в будущем что-то пойдет не так, то тогда я действительно вас подведу!» Только так вы проявите настоящую смелость. В противном случае позор в будущем достанется именно вам.

Будь то начальник, родственники или друзья, когда они просят вас о чем-то, вам следует сопоставить свои возможности со сложностью задачи и наличием объективных усло-

вий, а уже потом принимать решение. Если вы чувствуете, что не сможете этого сделать, ни в коем случае не соглашайтесь опрометчиво.

Будучи подчиненным, часто, когда начальник обращается с просьбой, ты, хотя и не в восторге, стесняешься отказать. Однако ты не учитываешь, что, если ради того, чтобы не портить отношения, согласишься на то, чего на самом деле не в силах выполнить, то в случае неудачи начальник не примет во внимание твою первоначальную готовность помочь, а будет оценивать тебя исключительно по результату этой неудачи.

Есть ещё один тип начальников: в повседневной жизни он держится «как покерное лицо», весь день остаётся бесстрастным, но вдруг однажды он с улыбкой появляется перед вами — в этот момент вам следует насторожиться. Потому что это сигнал о том, что у него есть недобрые намерения. В общении с таким начальником всегда нужно проявлять решительность и твёрдость. Когда он скажет: «Честно говоря, я хотел бы попросить тебя об одном...» и расскажет вам о чем-то неблагоприятном, — если вы не откажетесь, то потом обязательно об этом пожалеете.

Однако даже в такой ситуации следует оставить ему возможность выйти из положения с честью. Вы можете сказать: «Не думала, что вы так хорошо играете! Я понимаю, что вы шутите, но я вам не поверю! Ведь всем известно, что вы человек высоких нравственных принципов, и мы все вас очень

уважаем».

В этот момент ваш начальник, несомненно, поспешит взять свои слова обратно и скажет:

«Ха-ха! Ты действительно человек с проницательностью! Я только что шутил с тобой, хотел проверить, заслуживаешь ли ты доверия. Теперь, когда я понял твои намерения, я успокоился. А то, что я сказал раньше, прошу тебя считать несказанным. В то же время, будь осторожен: в нашей компании есть несколько человек с крайне нечистыми намерениями, берегись, чтобы не попасться на их уловки!»

Начальник обязательно сгладит ситуацию таким образом и больше не осмелится втягивать вас в эту историю. Таким образом, вы же сможете защитить себя!

Ни в коем случае не хвастайся и не стань жертвой собственного чувства гордости.

Иногда, сталкиваясь с тем, в чём ты совершенно не уверен, необходимо тщательно проанализировать ситуацию, оценить свои способности и ни в коем случае не проявлять слепую уверенность. Высказывание «Нет ничего невозможного» хотя и имеет под собой основу, всё зависит от конкретного человека и ситуации. При выполнении задач нужно руководствоваться реальностью: если что-то не по силам — «отступи».

2. Отступив на шаг, можно добиться лучшего результата

Умение отступить при выполнении задачи — это не компромисс, а проявление обаяния и дальновидности, когда че-

ловек понимает, что отступив, он сможет двигаться вперед ещё лучше.

«Отступить на три шага» — это идиома, происходящая из периода Весны и Осени, а также название очень известной истории о военной стратегии того времени.

Когда Цзинь Вэньгун Чжунэр находился в изгнании за пределами страны, он, перекочевав из одного места в другое, оказался в государстве Чу, где Чу Чэн-ван принял его как почетного гостя, равного себе. Однажды на банкете, устроенном в честь Чжунэра, Чэн-ван спросил: «Господин, если вы вернетесь в государство Цзинь и станете правителем, чем вы отблагодарите меня?» Цзинь Вэньгун ответил: «У вас есть и нефрит, и красавицы, и шелка и парча; редкие птичьи перья и драгоценный слоновой кости добываются на вашей земле, а то, что попадает в наше государство Цзинь, — это лишь ваши излишки. Я не знаю, чем я мог бы отблагодарить вас». Цюй Чэн-ван, однако, не отступал от этой темы и продолжил: «Даже если всё так, как вы говорите, вы всё же должны как-то отблагодарить нас!» Чжунэр, немного подумав, ответил: «Если, благодаря вашей милости, мне удастся вернуться в государство Цзинь, и однажды, к несчастью, армии наших двух государств столкнутся в Центральной равнине, я отступлю на три шага, чтобы уступить вам дорогу, в знак благодарности за сегодняшнее радушное гостеприимство. Если даже это не найдет у вас понимания, мне не останется ничего другого, как сесть на коня, натянуть тетиву и сразиться с

вами».

В 632 году до н. э. Цзинь Вэньгун, воспользовавшись планом главнокомандующего центральной армией Сянь Чэня, разжег вражду между Чу и Ци, а затем — между Цао, Вэй и Чу. Чу было возмущено, и чжуй-инь Цзы Юй немедленно повел войска на север, чтобы напасть на государство Цзинь.

Увидев приближение чуйской армии, Цзинь Вэньгун приказал войскам Цзинь отступить на 90 ли (в древности один день марша составлял 30 ли, то есть 90 ли — это три ше). Отступление вызвало недоумение у воинов: они считали, что для правителя Цзинь уклоняться от встречи с министром Чу — это позорный поступок; тем более что чуйская армия уже долгое время вела боевые действия на чужбине, не смогла взять государство Сун и потеряла боевой дух, поэтому армия Цзинь не должна была отступать. Дворцовый вельможа Цзинь Ху Янь объяснил всем, что правитель поступил так, чтобы отплатить за милость, оказанную когда-то государством Чу, и выполнить обещание: «Если две страны вступят в войну, то каждая отступит на три ше, чтобы отплатить за милость». Если бы слова правителя, сказанные ранее, не имели силы, мы оказались бы неправы.

На самом деле, Цзинь Вэньгун приказал отвести войска на 90 ли, с одной стороны, чтобы выполнить обещание, но ещё важнее были военные соображения: он хотел таким образом воодушевить воинов Цзинь, а также уклониться от острейшей атаки чуйской армии, ещё больше разжигая высоко-

мерие чуйского Линьина Цзы Юя, чтобы затем выбрать благоприятный момент и местность для решающего сражения с чуйской армией.

Действительно, после того как войска Цзинь отступили до Чэнпу, государства Сун, Ци и Цинь также направили свои войска в поддержку действий Цзинь Вэньгона. А в рядах чуйской армии некоторые военачальники и солдаты, увидев, что войска Цзинь отступили на 90 ли, также выступили за то, чтобы отвести войска обратно в Чу. Однако Цзы Юй категорически не согласился с этим. Он считал, что отступление войск Цзинь было проявлением страха перед войсками Чу, и поэтому возглавил чуйскую армию, неустанно преследуя противника, пока не разбил лагерь у подножия одной из гор в Чэнпу. В результате в битве при Чэнпу чуйская армия была разгромлена объединенными войсками под командованием Цзинь Вэньгона.

«Отступление на три ше» содержало в себе многоуровневую стратегию, такую как: соблюдение чести и выполнение обещаний для завоевания поддержки общественного мнения и захвата инициативы в войне; «отпускать врага, чтобы поймать его», чтобы разжечь его гордыню; уклонение от острие атаки противника, изнурение и подрыв боевого духа вражеской армии; «отступать, чтобы наступать», в поисках оптимального прорыва в обороне противника и т. д. И, пожалуй, суть этой стратегии заключается в том, что Вэнь-гун из Цзинь применил тактику «отступления как наступления».

«Отступить, чтобы наступать» — это также важная стратегия в современной деловой войне. В условиях рыночной конкуренции предприниматель, не владеющий этой стратегией, в слепом стремлении к продвижению наверняка наткнется на препятствия. И наоборот, когда рынок для вашего продукта ослабевает и продажи затрудняются, когда ваши силы значительно уступают силам конкурентов и победить их сложно, стоит применить стратегию «отступить, чтобы наступать». «Отступление ради продвижения» непременно принесёт больший успех, чем слепое стремление к прогрессу. Известная американская компания «Юнителл Стил» (U.S. Steel) однажды успешно применила эту стратегию, чтобы превратить поражение в победу.

Как известно, «Ю.С. Стил» — это гигантская корпорация, образованная в 1901 году в результате слияния трёх сталелитейных предприятий. В 1950-е годы эта компания была крупнейшим производителем стали в мире. К 1960-м годам японские сталелитейные компании взяли верх и отняли у «Ю.С. Стил» лидирующие позиции в мировой сталелитейной отрасли, в результате чего «Ю.С. Стил» оказалась на втором месте.

Дэвид Родрик, заняв пост председателя совета директоров «Ю.С. Стил», чтобы вывести компанию из сложной ситуации, применил стратегию «отступления ради наступления»: сначала сократил масштабы компании, а затем стал искать пути для нового развития. Начиная с 1980 года Родрик за-

крыл в общей сложности 150 заводов, сократил производственные мощности по выплавке стали на 30 %, уволил 54 % управленческого персонала и сократил 100 тысяч рабочих.

Одновременно с этим он продал значительную часть активов компании, включая лесные угодья, цементные заводы, угольные шахты и предприятия по производству строительных материалов, получив таким образом оборотные средства в размере почти 2 миллиардов долларов США. Впоследствии Родрик совместно с соответствующими сотрудниками компании провёл исследование нескольких крупных американских предприятий и в итоге приобрел нефтяную компанию за 5 млрд долларов США. Хотя нефтяная компания и сталелитейная компания по своему характеру совершенно различаются, цель этого шага Родрика заключалась, во-первых, в расширении сферы деятельности компании, а во-вторых, в открытии для компании новых путей развития на случай непредвиденных обстоятельств. И действительно, когда буря, принеся самый глубокий спад в западной сталелитейной отрасли, обрушилась на США, «Американская сталелитейная компания» не только не пострадала от волны банкротств и закрытий сталелитейных предприятий, но и, благодаря тому, что компания освоила нефтяной бизнес, смогла развиваться даже в условиях сложной обстановки. В первом квартале 1985 года оборот компании достиг 4,5 млрд долларов США, причем только оборот в сфере нефти и газа составил 2,5 млрд долларов, а прибыль от этой деятельности

— 300 млн долларов. «Американская сталелитейная компания» вновь начала восстанавливать свою былую мощь.

Поэтому, чтобы достичь больших целей, необходимо уметь вовремя отступать, следуя принципу «отступать, чтобы продвинуться». Нужно иметь гибкий взгляд, способный увидеть диалектическую связь между отступлением и продвижением, и осознавать, к каким разным результатам приводят эти два подхода.

3. Отступление требует мужества, подобного тому, с которым воин отрубает себе запястье

Не каждый готов пойти на отступление, и не каждый способен сделать это по собственной инициативе. В жизни обычные люди часто воспринимают отступление как вынужденную меру. Настоящее отступление же предполагает, что инициатива всегда остается в ваших руках: вы можете мудро решать, когда и как отступать.

Отступление, безусловно, является уступкой, но если при упорном продвижении вперед успех невозможен, а в худшем случае грозит позором и разорением, то в этот момент, чтобы сохранить силы и в будущем продвигаться лучше, мы должны смело, мужественно и умело отступить.

Например, У Цзэтянь уже в четырнадцать лет прославилась своей красотой, была приглашена императором Тайцзунем во дворец и вскоре получила титул «цайрен», а за свой необыкновенно нежный и кокетливый характер получила от императора прозвище «Мэйнян». В то время дворцовые аст-

рологи один за другим предупреждали императора Тайцзунa, что династию Тан постигнет беда, связанная с женщиной, и что некая женщина заменит императоров из рода Ли на престоле династии Тан. Множество признаков указывало на то, что эта женщина носит фамилию У и уже находится во дворце. Император Тайцзун, заботясь о своих потомках, тщательно проверил всех людей с фамилией У и принял надёжные меры, но в отношении У Мэйнян, из-за своей безграничной любви к ней, так и не смог заставить себя принять меры.

Император Тайцзун, ослеплённый алхимиками, употреблял большое количество эликсиров молодости; хотя на время его силы резко возросли и он мог в полной мере удовлетворять свои желания, вскоре его тело стало хрупким, как сухое дерево, и он приблизился к концу жизни. У Цзэтянь в то время была в расцвете сил, и как только Тайцзун умер бы, ей пришлось бы доживать свои дни в глубине дворца, поэтому она постоянно искала возможность примкнуть к новому владыке. Кронпринц Ли Чжи, увидев, что У Цзэтянь прекрасна, как небесная фея, испытал к ней необычайное восхищение. Они сразу же нашли общий язык, поклялись друг другу в вечной любви и верности и ждали только того момента, когда Тайцзун отдаст дух, чтобы стать, как голуби, летящие в паре.

В то время У Цзэтянь, конечно же, не думала о «отступлении» — она все ещё планировала, как провести масштаб-

ное наступление и примкнуть к будущему императору.

Когда ситуация складывается неблагоприятно, необходимо проявить огромное мужество, принять решительное решение и проявить инициативу в отступлении; если же в этот момент колебаться и не принять решительных мер, то можно потерять всё без остатка.

Когда император Тайцзун осознал, что его смерть близка, он всё ещё думал о том, как обеспечить своим потомкам императорский трон, и хотел, чтобы подозрительная У Мэйнян последовала за ним к Яньлуо-ваню. Перед смертью он в присутствии наследного принца Ли Чжи спросил У Мэйнян: «Моя болезнь не поддаётся лечению, состояние ухудшается с каждым днём, и, судя по всему, я уже не смогу встать с постели. Ты уже давно находишься рядом со мной, и мне действительно не хочется оставлять тебя. Подумай сама: как ты будешь поступать после моей смерти?»

У Мэйнян была острая как лед ум, и она прекрасно понимала, что оказалась в смертельной опасности. Что делать? У Мэйнян знала: если сейчас ей удастся сохранить жизнь, она не будет бояться, что в будущем у неё не будет шанса проявить себя. Однако сохранить жизнь было не так-то просто — только отказавшись от всего на свете, у неё появилась бы хоть какая-то надежда. Тогда она поспешно опустилась на колени и сказала: «Я получила от Вашего Величества безмерную милость, за которую должна была бы отплатить смертью. Но Ваше Величество, возможно, не умрёт от этой

болезни, поэтому я до сих пор не решалась умереть. Я лишь желаю сейчас же постричься в монахиню, питаться вегетарианской пищей и поклоняться Будде, уйти в женский монастырь и день за днём молиться о долгом здравии Вашего Величества, чтобы хоть как-то отплатить за Вашу милость».

Услышав это, Тайцзун из династии Тан несколько раз подряд сказал: «Хорошо», и приказал ей покинуть дворец в тот же день, «чтобы я не беспокоился о тебе». Дело в том, что император Тайцзун хотел казнить У Мэйнян, но в душе ему было как-то не до сердца. Теперь, когда У Мэйнян осмелилась бросить всё, уйти из мирской жизни и стать монахиней, для престола и будущих поколений живая У Мэйнян была равносильна мёртвой У Мэйнян и не могла представлять никакой угрозы.

У Мэйнян поклонилась в знак благодарности и удалилась. Стоявший рядом наследный принц Ли Чжи, как будто был поражён молнией в ясное небо, застыл на месте, не в силах пошевелиться. А Тан Тайцзун пробормотал про себя: «В мире нет монахинь, которые хотели бы стать императрицами, теперь я могу умереть с чистой совестью».

Ли Чжи, не понимая, о чём идёт речь, не стал на это обращать внимания. Воспользовавшись случаем, он ускользнул и отправился в спальню Мэйнян. Увидев, что она как раз перебирает свои вещи, он прошептал ей: «Ты действительно готова бросить меня?» Мэйнян ответила: «Невозможно слушаться приказа господина, поэтому мне приходится уйти».

Ещё не успев договорить слово «уйти», она уже залилась слезами, и голос её прервался. Кронпринц спросил: «Зачем тебе самой говорить, что ты готова стать монахиней?» У Мэйнян немного успокоилась и рассказала Ли Чжи о своём плане: «Если бы я не сама заявила, что хочу стать монахиней, мне оставался бы только путь смерти. Пока я жива, у меня ещё есть надежда. Если только Ваше Высочество, вступив на престол, не забудет о нашей прежней любви, у меня обязательно найдётся шанс...»

Кронпринц Ли Чжи восхищался умом и талантом У Мэйнян и тут же снял с себя нефритовый кулон с изображением девяти драконов, подарив его Мэйнян в знак верности. Вскоре после вступления на престол У Мэйнян действительно вернулась во дворец и впоследствии стала одной из самых прославленных императриц в истории Китая.

В этой истории хитрость У Мэйнян заключалась в том, что перед лицом опасности она сумела быстро расставить приоритеты и решительно отказаться от множества «второстепенных» выгод, чтобы завоевать признание противника и тем самым гарантировать, что «главная выгода» (жизнь) останется в её руках. Если при решении дел понимать этот принцип, то чего бояться, даже если огонь пожрёт гору? Пока гора остаётся, о чём беспокоиться, что не хватит дров?

Из этого можно сделать вывод: когда в деле наступает момент, когда необходимо что-то пожертвовать или пойти на уступки, мы должны тщательно обдумать, как именно это

сделать, чтобы сохранить возможность для ответного удара, а затем, проявив решимость, смело отступить, не скорбя и не жалея о том, что теряем.

4. Отступление должно закладывать «закладку» для наступления

Когда, действуя, вы отступаете, но при этом надеетесь вновь продвинуться вперед, лучше всего тщательно обдумать ситуацию и заложить «закладку» — нельзя отступать без всяких резервов. Тогда при наступлении вы избежите многих ненужных хлопот и препятствий.

Под руководством стратегии «объединения сил для сопротивления Цзинь», разработанной старым полководцем Цзун Цзе, офицеры и солдаты династии Сун вместе с повстанческими отрядами из разных регионов неоднократно отбивали южные вторжения войск Цзинь и одержали знаменитую в истории победу в битве за оборону Хуачжоу.

Старый полководец Цзун Цзе, построив в Кайфэне множество оборонительных сооружений и набрав значительные войска, начал непрерывно направлять императору Гаоцзуну прошения с просьбой вернуться из Янчжоу в Токио.

Однако у Гаоцзуна были свои планы: он считал, что если военная мощь Цзун Цзе будет постепенно расти, этот ветеран прежней династии непременно бросит все силы на сопротивление Цзинь, чтобы вернуть на престол императоров Хуэй и Цинь, и тогда его собственное положение на троне окажется под угрозой. Поэтому он назначил Го Чжунго за-

местителем управителя Токио, поручив ему следить за Цзун Цзе.

Старый полководец, искренне стремившийся служить стране, не мог и представить, что Гаоцзун поступит с ним таким образом; поэтому в его душе царили уныние, гнев и разочарование. Постепенно он перестал есть и плохо спал. Раньше он был полон амбиций и стремился совершить подвиг ради страны, полностью забыв о своём возрасте, но теперь, потеряв дух, он внезапно заболел и вскоре скончался от обострения язвы на спине.

Узнав о смерти Цзун Цзе, Гаоцзун и его соратники немедленно назначили Ду Чун управляющим Токио. Как только Ду Чун вступил в должность, он отменил все меры, принятые при жизни Цзун Цзе, снёс оборонительные сооружения в Кайфэне и начал преследовать полководцев повстанческой армии. Вооружённые силы численностью в миллион человек, которые Цзун Цзе с таким трудом собрал и организовал, были вскоре распущены им.

В 1128 году генерал государства Цзинь Няньхань во главе большой армии вновь вторгся на юг. Поскольку силы повстанческой армии, действовавшие в сотрудничестве с Цзун Цзе, были уже распущены, в результате войска Цзинь подряд захватили Кайфэн, Дамин, Сянчжоу, Цанчжоу и другие места, прорвали несколько линий обороны войск Сун и атаковали Янчжоу, где находился император Гаоцзун Чжао Гоу.

Чжао Гу в панике бежал: из Янчжоу в Чжэньцзян, из Чж-

эньцзяна в Чанчжоу, а оттуда в Сюйчжоу; 23 февраля того же года он остановился в Ханчжоу.

Оказавшись в Ханчжоу, крайне недалекий император Гаоцзу оказал доверие таким коррумпированным и некомпетентным чиновникам, как Ван Юань и Кан Лю. Войска Мяо Фу и Лю Чжэньяня, сопровождавшие Гаоцзу в Ханчжоу, в основном состояли из людей с севера — из районов Ю и Янь, а также из районов Ливэй и Цзунъюань. Они неоднократно обращались к Гаоцзу с просьбами о восстановлении контроля над Северным Хэбеем, но император совершенно не обращал на это внимания.

Тогда Мяо Фу и Лю Чжэньянь, воспользовавшись недоверием воинов по отношению к Гаоцзу, устроили вооруженное восстание. Воспользовавшись тем, что все чиновники направлялись на аудиенцию, они устроили засаду на дороге, убили Ван Юаня, а затем ворвались с войском во дворец, убив более ста евнухов, и потребовали встречи с Гаоцзом. Гаоцзу пришлось выйти к воинам.

Мяо Фу громким голосом заявил: «Ваше Величество прислушивается только к словам евнухов, назначает награды и наказания несправедливо; воины проливают кровь и пот, но не получают никаких наград, а те, кто подкупает евнухов, без труда получают должности. Ван Юань, столкнувшись с разбойниками, не вступил в бой, а первым бросился спасаться бегством; кроме того, он сдружился с такими евнухами, как Кан Лю, которые злоупотребляют своим положением, и,

напротив, был повышен до должности члена Совета тайных дел. Теперь мы уже обезглавили Ван Юаня, но Кан Лю по-прежнему находится при дворе. Просим Ваше Величество выдать Кан Лю нам, чтобы мы могли казнить его и таким образом загладить вину перед тремя армиями».

Гозун, не имея выбора, был вынужден согласиться на казнь Кан Лю.

Император Гаоцзу приказал Мяо Фу и другим вернуться в лагерь, но воины по-прежнему не уходили и сказали императору: «Ваше Величество не должно было сразу вступать на престол. Два императора все еще находятся в стране Цзинь; если они однажды вернутся, как, по-вашему, с ними поступить?»

Гаоцзу не нашел, что ответить, и пообещал Мяо и Лю высокие должности, но те не хотели сдаваться: «Пусть императрица-мать принимает участие в управлении государством, а Ваше Величество отречётся от престола и передаст власть наследному принцу — у императора Даоцзюня уже был такой прецедент».

Усилия канцлера Чжу Шэнфея успокоить их не увенчались успехом, и он доложил об этом Гаоцзу. Гаоцзу, поразмыслив, подумал: «Если я не соглашусь, эти люди ворвутся во дворец и способны на всё что угодно. Лучше сначала устранить нынешнюю опасность, а потом уже придумать, как поступить дальше». Приняв решение, он сказал Чжу Шэнфею: «Я должен уступить, но для передачи престола необхо-

дим указ из рук императрицы-вдовы».

Императрица-вдова вышла к Мяо и Лю, чтобы уговорить их, но те по-прежнему требовали, чтобы Гаоцзу отрекся от престола.

Канцлер Чжу Шэнфей предложил следующий план. «Один из ближайших доверенных лиц Мяо Фу как-то сказал мне, что генералы Мяо и Лю чрезмерно преданны, но недостаточно образованы, к тому же по натуре упрямы, и их невозможно убедить в одно мгновение. Поэтому я прошу Ваше Величество на данный момент пойти на уступку, временно уступить престол и спокойно обдумать дальнейшие действия».

Тогда император Гаоцзу взял перо и написал указ о передаче престола императорскому сыну, попросив императрицу-мать править из-за занавеса.

С тех пор как императрица-вдова стала управлять государством, все важные дела решал канцлер Чжу Шэнфей. Чжу Шэнфей ежедневно приводил Мяо и Лю в тронный зал, чтобы те не стали подозревать его. Мяо, видя, что Гаоцзун по-прежнему находится во дворце и тайно решает государственные дела, очень беспокоился и вместе с Лю Чжэньянем предложил, чтобы Гаоцзун покинул дворец и переселился в храм Сяньнин.

Император Гаоцзу с глубоким вздохом воскликнул: «Я уже уступил престол и живу в уединении, но они всё ещё не успокоились и даже в мои бытовые дела вмешиваются — это

уже перебор!»

Чжу Шэнфэй посоветовал: «Время ещё не созрело, Ваше Величеству лучше проявить уступчивость и смириться с ситуацией, временно поселившись в храме Сяньнин, а когда наступит время восстановления престола, вернуться во дворец, чтобы избежать новых беспорядков».

Император Гаоцзу сказал: «Всё это я доверяю твоему распоряжению, я прислушаюсь к твоим верным советам. Однако за восстановление моей власти отвечаешь ты, и главное — действовать быстро. Эти два изменника повсюду расставили своих доверенных людей; если они об этом узнают и примут меры, дело станет сложным».

Шэн Фэй тихо проговорил: «У меня уже есть уверенность, но, чтобы не допустить утечки информации, не осмелюсь говорить об этом подробнее. Ваше Величество, переезжая из дворца, сможете заранее укрыться».

Гозун вместе с наложницами отправился жить в храм Сяньнин.

Через полмесяца управитель Пинцзяна Чжан Цзюнь и другие связались с генералами, чтобы совместно выступить с войсками против мятежников и направиться на Ханчжоу. Под давлением приближающихся войск генералы Мяо и Лю пришли в панику и были вынуждены обратиться к Шэнфэю за советом. Шэнфэй сказал: «Я думаю о вашем благе: вам нужно немедленно исправить ситуацию, иначе когда войска со всех сторон подойдут к городу, где вы, господа, окаже-

тес?»

Мяо и Лю долго размышляли и, поняв, что у них действительно нет другого выхода, последовали совету Шэнфея и попросили Гаоцзу восстановить его на престоле.

Вскоре после восстановления на престоле император Гаоцзун послал людей, чтобы преследовать и убить Мяо и Лю.

Когда Мяо и Лю подняли мятеж и ситуация стала крайне опасной, Гаоцзу последовал совету Шэнфея, временно уступил трон наследнику престола, спас свою жизнь и, наконец, когда настал подходящий момент, вновь взошёл на императорский трон.

Здесь Гаоцзун проявил хитрость: он не уступил полностью, а тайно продолжал держать в своих руках все нити государственной власти, а также поручил Чжу Шэнфею проникнуть в окружение Мяо и Лю и вести работу по своему возвращению на престол. Представьте себе: в той ситуации, если бы Гаоцзун не пошёл ни на какие уступки, ему вряд ли удалось бы спасти свою жизнь, а если бы он полностью уступил и перестал предпринимать какие-либо усилия, его ждала бы не лучшая участь.

5. Сделай шаг назад, чтобы лучше продвинуться

Каждый человек стремится к успеху, и сама жизнь — это стремление к успеху. Но нельзя ради успеха идти по одному пути до самого конца и зайти в тупик; иногда шаг назад, напротив, открывает широкие горизонты.

Люди стремятся постоянно развиваться, превосходить

других и достигать максимального успеха в жизни, но иногда, слепо устремляясь вперед, можно оказаться в безвыходной ситуации. В такой момент стоит сделать шаг назад — возможно, перед глазами откроется свет. Мудрые и дальновидные люди не будут слепо идти в тупик; напротив, они умеют исследовать и открывать для себя новые горизонты в бескрайнем океане жизни, прокладывая собственные пути.

На первый взгляд «отступление» означает трусость и поражение. Однако следующий факт, возможно, заставит вас поразиться. В лесу тигр — король всех зверей: все боятся его и бегут прочь, как только его увидят. Однако, если присмотреться внимательнее, можно заметить, что, охотясь, тигр всегда сначала отступает на несколько шагов, а затем с бешеной скоростью бросается вперед и только тогда крепко схватывает добычу. Даже тигр знает, что перед атакой нужно отступить на несколько шагов, чтобы набрать больше силы, так почему же мы упорно стремимся только вперед, не умея отступать?

Один человек, проработавший много лет, жаловался своему коллеге, что у его ребёнка в последнее время резко упали оценки по математике, и он так рассердился, что несколько раз подряд не мог нормально поесть, и пришёл спросить у коллеги, что делать. Коллега спросил, что же стало причиной такой ситуации. Тот ответил, что дело не в том, что ребёнок не усердно занимается: ежедневные задания учителя так изматывают его, что он даже не может посмотреть свои

любимые футбольные матчи. О времени на физические тренировки и говорить нечего. Однако этот мальчик очень интересовался театральным искусством: где бы ни зашла речь о пекинском оперном искусстве, он мог тут же запеть отрывок, да и голос у него был просто великолепный. Но отец мальчика считал, что в нынешнем обществе изучение пекинского оперного искусства не сулит никаких перспектив, и что лучше изучить что-нибудь более полезное, чтобы в будущем стать богачом или высокопоставленным чиновником. Поэтому он без оснований критиковал увлечение сына, вместо того чтобы поощрять его свободное развитие.

Коллега посоветовал ему пойти на уступки, пойти навстречу ребенку: нельзя заставлять ребенка заниматься тем, чего он не хочет, и нельзя заставлять его отказываться от своих интересов и увлечений. Нужно дать ребенку возможность найти себя в широком мире — свои радости, страдания и неудачи. Тогда в будущем он обязательно обретет свой успех!

И действительно, через несколько недель этот человек прибежал к своему коллеге и рассказал, что ребёнок записался в кружок по пекинскому оперному искусству и быстро делает успехи. При этом учёба даётся ему легко, психологическое давление исчезло, и кажется, что путь впереди стал широким и лёгким.

Разве история о Да-Ю, боровшемся с наводнениями, не дает нам такого же урока? Легенда гласит, что во времена

Яо происходили сильные наводнения, которые разражались из года в год. Яо поручил Гунь бороться с наводнениями, и Гунь решил строить дамбы для защиты от воды, но дамбы, построенные сегодня, уже завтра разрушались потоками воды. Таким образом, Гунь потратил целых 9 лет, но так и не смог обуздать наводнение, в результате чего был казнён Шуном. Шунь снова прибег к помощи сына Гуня — Юя — для борьбы с наводнением. В процессе борьбы с наводнением Юй умел извлекать уроки из опыта предшественников и мыслить нестандартно. Опираясь на собственную мудрость и неукротимый боевой дух, после более чем десяти лет упорной борьбы он, используя метод отвода воды, прокопал множество русел и каналов, что позволило наконец направить паводковые воды в крупные реки, а оттуда — в море, и в итоге добился успеха в борьбе с наводнениями. На самом деле, отвод воды по сравнению со строительством дамб представляет собой своего рода отступление. Столкнувшись с несущимися на нас бурными речными водами, как мы можем не отступить? Отступление не означает, что речной поток непреодолим, а служит для поиска более подходящего момента и средств, чтобы контролировать его, направлять и отводить, заставляя течь в море по воле человека. Разве этот подход не открывает перед нами новые горизонты?

Само по себе отступление не означает, что мы трусливы, слабы или что мы дезертиры. Напротив, умение и наступать, и отступать, умение сгибаться и выпрямляться — это символ

нашей мудрости. Древние люди описывали человека, способного сгибаться и выпрямляться, как «настоящего мужа», из чего видно, что поступки настоящего мужа должны включать в себя как наступление, так и отступление. Какова цель отступления? Оно необходимо для того, чтобы лучше атаковать. До какой степени же следует отступать? Конечно, до тех пор, пока отступать больше нельзя, то есть до момента, когда мы начнём контратаку. В этот момент сила нашей контратаки будет непреодолимой, и под натиском такой мощной атаки победа обязательно будет за нами!

6. Умение «отступать» — это позитивный настрой на работу

Позитивный и целеустремлённый настрой, безусловно, необходим в нашей деятельности, но в некоторых случаях отступление может заставить вас работать ещё усерднее, и отступление тоже может стать проявлением позитивного настроя.

Жизнь не может всегда идти гладко: у каждого бывают неудачи и поражения, и мы не можем превосходить других во всех сферах и постоянно двигаться вперед, не отступая ни на шаг. Что же нам делать, когда в нашей жизни возникают препятствия, когда перед нами не всегда расцветают цветы?

В такие моменты стоит сделать шаг назад — и вы обнаружите луч света: жизнь по-прежнему прекрасна, небо по-прежнему ясное, а мир остаётся таким же разнообразным и красочным.

1. В бизнесе вы изначально рассчитывали заработать 1 миллион, но по разным причинам в итоге получили только 100 тысяч. В такой ситуации сделайте шаг назад: в конце концов, вы не потеряли деньги. Конечно, вам нужно тщательно проанализировать, почему те 900 тысяч так и не поступили в ваши руки.

2. В компании проходит кадровое перераспределение. Вы надеялись, что на этот раз вас обязательно повысят, но когда объявляли кандидатов по отделам, вы прислушались, но так и не услышали, чтобы босс назвал ваше имя. В такой ситуации сначала не злитесь, а сделайте шаг назад: в конце концов, вас не уволили. Затем поразмыслите, почему вас не повысили. Если это действительно не ваша вина, значит, у начальника не хватило проницательности, чтобы заметить вашу «жемчужину», и в этом случае потерял он, а не вы. Пусть он об этом сожалеет!

3. При присвоении звания в компании тебе чуть не удалось его получить. Жаль, действительно жаль, но сколько бы ни было жаль, это уже ничего не изменит. В такой ситуации сделай шаг назад: если в этот раз не хватило совсем немного, в следующий раз не хватит ни на йоту. Так что вернись и потрудись ещё год. За этот год у тебя может получиться добиться потрясающих результатов.

4. Тебя уволил начальник. Конечно, это не так приятно, как если бы ты уволил его. У начальника наверняка были свои причины, но не спрашивай об этом — это покажет, что

ты слабохарактерный. Сделай шаг назад: в конце концов, тебя просто уволил начальник, а не убил злодей. Пока у тебя есть голова на плечах и руки, начальников в мире полно, а Бог не даст умереть с голоду даже слепой воробышке. Если совсем не получится, стань начальником сам.

5. В торговле акциями: на этот раз вы могли бы заработать 50 000 юаней, но из-за жадности заработали всего 5 000 юаней. Не стоит только ругать себя за глупость — посмотрите на ситуацию с другой стороны: в конце концов, вы всё-таки заработали 5 000 юаней, а не потеряли их. Просто в следующий раз не будьте слишком жадными. Если бы вы в этот раз потеряли 5 000 юаней, тоже посмотрите на ситуацию с другой стороны: в конце концов, вы потеряли всего 5 000 юаней, а не весь капитал. В следующий раз не повторяйте подобной ошибки, и вы сможете заработать эти 50 000 юаней обратно.

6. Болезнь. Если ты уже заболел, настроение, конечно, будет не самым лучшим, но плохое настроение приносит только вред, а не пользу для восстановления твоего здоровья. Поэтому постарайся не погружаться с головой в болезнь, сделай шаг назад: в конце концов, это всего лишь болезнь, так что воспользуйся этой возможностью, чтобы как следует отдохнуть — в обычной жизни такая возможность выпадает редко.

В жизни обязательно случаются неприятности, ведь мир — это не только ваш мир, и Творец не может дарить вам одни только блага; Ему нужно подвергнуть вас определен-

ным испытаниям, чтобы посмотреть, как вы поведете себя в трудные моменты. Если вы реагируете слишком бурно, Он будет продолжать испытывать вас, пока вы не научитесь относиться к временным неудачам и поражениям с душевным спокойствием.

Спокойное отношение к жизненным невзгодам и неудачам — это вовсе не пассивная позиция. Иногда, сделав шаг назад, можно обрести широту взгляда на жизнь, и это тоже является проявлением позитивного настроения. По крайней мере, это учит тебя понимать жизнь, а затем заставляет научиться правильно относиться к жизни, к неудачам и к самому себе, когда сталкиваешься с трудностями.

7. Отступив, не стоит вспоминать о былых подвигах

«Достигнув успеха, уйти» — это принцип, который настойчиво проповедовали мудрецы всех времен, и даже в современном обществе такой поступок нельзя не назвать мудрым решением, иначе вы можете оказаться в опасной ситуации.

Господину Ляо в этом году исполнилось 40 лет, он только что уволился из компании, в которой проработал 15 лет.

15 лет назад он устроился на работу в небольшой магазин бытовой техники. Г-н Ляо был преданным и способным сотрудником, пользовался большим уважением у своего начальника. Обладая духом «учёный готов умереть за того, кто его ценит», он каждый день работал не покладая рук, и начальник не обделял его вниманием. Они были близки как

братья, и благодаря этому дела компании процветали.

Позже компания расширилась и начала импортировать бытовую технику из-за рубежа. Г-н Ляо потратил полгода на создание дистрибьюторской сети по всей провинции, что, можно сказать, стоило ему немалых усилий. Хозяин был весьма доволен его работой, и зарплата с бонусами с каждым годом становились всё выше.

Через три года компания начала стабильно расти, и г-н Ляо, сбросив с плеч тяжелый груз, стал иметь время для поездок за границу, чтобы отдохнуть. По указанию босса он передал многие важные обязанности другим сотрудникам и стал «уважаемым старейшиной». Господин Ляо был весьма доволен тем, что после своих заслуг смог наслаждаться «спокойной жизнью», но кто бы мог подумать, что через полгода босс положил на его стол чек и попросил его покинуть компанию...

Господин Ляо был крайне недоволен, но вынужден был уйти.

«Когда хитрый заяц погибает, охотничьего пса варят». Когда босс вынужден «признать» ваши заслуги, вам следует быть начеку, чтобы ваши успехи не затмили его авторитет.

Эта история — история о «уничтожении заслуженного сотрудника». Не каждый «босс» будет «уничтожать заслуженных сотрудников», но когда это происходит, всегда есть свои причины, которые можно проанализировать следующим образом:

Со стороны «босса» некоторые действуют исключительно из личной выгоды: они не хотят, чтобы «заслуженный сотрудник» делил с ним прибыль или затмевал его славу, поэтому и «уничтожают заслуженного сотрудника»; некоторые начальники, стремясь сохранить абсолютное чувство удовлетворения от того, что «этот мир я завоевал сам», поэтому «уничтожают заслуженных подчиненных»; а некоторые считают, что, «использовав» их, они больше не нуждаются в этих «товарищах по оружию», с которыми когда-то вместе завоевывали мир, и поэтому «уничтожают заслуженных подчиненных».

Что касается «заслуженных сотрудников», то некоторые из них считают, что, помогая боссу завоевать власть, они заслужили право теперь, когда «в стране наступил мир», обладать значительной властью, получать высокую зарплату и даже «угрожать» боссу, заставляя его подчиняться своей воле; некоторые «заслуженные сотрудники», поскольку действительно имеют «необычайные заслуги» и пользуются большой любовью подчиненных, образуют клики и преследуют личные интересы, «вымогая» выгоды у босса; а некоторые «заслуженные сотрудники» постоянно хвастаются своими заслугами перед посторонними, забывая о «существовании босса»...

Одним словом, заслуженные сотрудники вызывают у босса чувство угрозы и ущемления, его самоуважение страдает, и, не желая, чтобы эти люди стали для него обузой, он,

руководствуясь соображениями справедливости и личных интересов, вынужден под различными предлогами «устранить» их. Честно говоря, иногда «заслуженного» приходится устранять, потому что некоторые из них, совершив «военные подвиги», начинают считать свои заслуги огромными, а их наглость и деспотизм становятся опасным фактором для общего дела; устранение такого человека, напротив, может привести к ясности и стабильности в общем деле, поэтому «устранение заслуженного» не всегда заслуживает осуждения.

Тем не менее, как бы то ни было, «устранение заслуженных военачальников» всегда вызывает грусть, и если человек способен, ему не стоит избегать роли «заслуженного военачальника»; скорее, после завоевания «мира» ему необходимо скорректировать свой менталитет:

Во-первых, нужно смело уйти в отставку, пока ситуация благоприятна, и искать новый путь. Заслуженный военачальник не обязательно будет убит, но вероятность этого всегда существует; поэтому чем дольше ты остаёшься, тем больше опасность. Лучше уйти с честью, пока начальник ещё «ценит» тебя, и найти себе новое поле деятельности. Возможно, тебе не удастся уйти, но, по крайней мере, этот «шаг к отступлению» станет выражением твоей позиции, и начальник оценит его.

Во-вторых, сменить имя и скрыть свою личность, не вспоминая о былых подвигах. То есть теперь на первом плане

только имя начальника, а ваше имя «исчезло»; вся «слава» принадлежит «начальнику», а вы отныне «не высказываетесь». Даже в таком положении вы не должны вспоминать о былых подвигах, иначе это будет означать, что вы соперничаете с начальником за внимание, и ему это не понравится.

В-третьих, проявляйте скромность и целеустремленность, оставаясь «подчиненным» на всю жизнь. Используйте любые возможности, чтобы показать, что у вас «нет больших амбиций», что у вас нет стремления стать «королем», и что вы всегда будете на стороне босса. Если вы будете полны амбиций, босс, опасаясь, что не сможет вас контролировать, и боясь, что вы отнимете у него бизнес-возможности, рано или поздно применит к вам «жесткие меры».

В-четвертых, идти в ногу со временем и самостоятельно демонстрировать свою ценность. Многие «заслуженные сотрудники» считают, что им «по праву» полагается множество привилегий, и не работают, в результате чего превращаются в группу деградировавших людей и, следовательно, подвергаются «уничтожению». Поэтому, чтобы сохранить себя, необходимо постоянно демонстрировать свою ценность, чтобы начальник чувствовал, что не может обойтись без вас; в противном случае, как только вы станете «бесполезным», вас выбросят как «мусор».

История господина Ляо вызывает сочувствие, но, боюсь, ему тоже есть над чем поразмыслить. Нам тоже следует извлечь из этого урок.

Поэтому, выполняя работу, если вы чувствуете, что пора уйти, не стоит больше использовать свои заслуги как козырь и почивать на лаврах — в таком случае вас ждет только судьба «когда кролик умрет, собаку зажарят».

Глава 3. Не придавайте слишком большого значения репутации — «бесстыдство» помогает добиться успеха

«Человек, заботящийся о репутации, страдает в жизни» — забота о репутации является препятствием в делах, она мешает человеку смотреть в лицо тому, с чем ему следует справиться. Если вы хотите добиться успеха в деле, лучше отказаться от заботы о репутации. Конечно, в этом есть свои границы: когда речь идет о достоинстве, репутацию необходимо защищать. Поэтому не заботиться о репутации можно назвать «бесстыдством», но это ни в коем случае не означает беспринципности.

1. Стремление к престижу мешает достижению больших целей

Забота о репутации и стремление проявить безрассудную храбрость — распространенные недостатки большинства людей. Не каждый способен относиться к репутации как к чему-то внешнему и не упускать благоприятные возможности из-за нее. Только выдающиеся личности, стремящиеся совершить великие дела, могут поставить «терпение» на первое место и действовать, не заботясь о репутации.

В начале эпохи династии Хань Чжан Лян изначально был разорившимся аристократом, но впоследствии стал важным советником императора Гаоцзу Лю Бана, разрабатывал стратегии и помогал императору установить мир во всей стране. За свои заслуги он был удостоен титула «Лю-хоу» и вместе с Сяо Хэ и Хань Синь вошёл в число «трёх величайших» начала эпохи Хань.

В юности Чжан Лян, не сумев осуществить заговор с целью убийства Первого императора Цинь, был вынужден бежать в Сяпи. Однажды, прогуливаясь по мосту через реку Ишуй, он встретил старика в короткой одежде. Старик нарочно бросил туфлю под мост, а затем высокомерно приказал Чжан Ляну: «Мальчишка, спустись и подними мне туфлю!» Столкнувшись с оскорблением со стороны старика, Чжан Лян ошеломился и невольно сжал кулак, собираясь ударить его. Но из уважения к старшему он не смог нанести удар и, вопреки своим чувствам, спустился за туфлей. Старик велел ему ещё и надеть их. Прошедший через многое и питавший великие амбиции Чжан Лян, несмотря на это унижительное поведение, сдержал своё недовольство, преклонил колени перед стариком и осторожно помог ему надеть обувь. Старик не только не поблагодарил его, но и, громко рассмеявшись, ушел. Чжан Лян долго смотрел ему вслед, и тут старик вернулся и с восхищением воскликнул: «Мальчик, тебя можно научить!» Затем он договорился с ним встретиться здесь снова через пять дней на рассвете. Чжан Лян был оза-

дачен, но все жеотреагировал довольно быстро и, преклонив колени, дал согласие.

Через пять дней, когда запел петух, Чжан Лян поспешил на мост. Неожиданно старик уже был там и упрекнул его: «Почему ты опоздал? Через пять дней приходи пораньше». В третий раз Чжан Лян отправился на мост еще глубокой ночью. Его искренность и терпение заслужили одобрение старика, и тот подарил ему книгу, сказав: «Прочитай эту книгу, и ты сможешь стать наставником правителя. Через десять лет в стране наступит великий хаос, и ты сможешь использовать эту книгу, чтобы возродить государство и основать новую династию; через тринадцать лет приходи ко мне снова. Я — Хуанши-гун, живущий у подножия горы Гучэн в Цзибее». Сказав это, он гордо удалился.

Чжан Лян был чрезвычайно удивлён и обрадован; с рассветом он открыл книгу и увидел, что это «Военное искусство Тайгона». С тех пор Чжан Лян днём и ночью читал и усердно изучал военное искусство, следил за важными событиями в мире и, в конце концов, стал «опорой государства» — человеком, глубоко разбирающимся в военной стратегии, обладающим как гражданскими, так и военными талантами, а также обладающим большой мудростью и изобретательностью.

Реальная жизнь жестока, и многие сталкиваются с ситуациями, которые не всегда устраивают. Жестокая реальность требует, чтобы ты склонял голову и подчинялся, и в такие

моменты тебе приходится смотреть правде в глаза. Пойми: смелость пойти на лобовое столкновение, хотя и является подвигом, рука не одолеет бедро. Настаивать на том, чтобы яйцом бросаться в камень, — это лишь бессмысленная жертва. В такие моменты нужно применять другой подход к жизни. Почему бы не проявить немного терпения, отложить в сторону несправедливость, закрыть глаза и сделать вид, что ничего не заметил?

Древние говорили: «Нетерпение в мелочах разрушает великие планы». Упорное терпение — это проявление твердой воли и характерной черты личности, а также умелое применение жизненной мудрости. На жизненном пути редко всё складывается так, как хочется, и потеря репутации — дело обычное. Научившись терпению и умению тактично отступать, можно извлечь из этого безграничную пользу. В межличностных отношениях, если мы сможем отказаться от некоторых мелких выгод, это также поможет сформировать хороший образ себя, завоевать симпатию окружающих, а также обрести дружбу и влияние. Во всём есть своя цена: чтобы что-то получить, сначала нужно что-то отдать. Мудрым людям стоит запомнить это и правильно применять на практике — так они непременно получают неожиданные плоды.

В предыдущем тексте мы говорили о терпении, которое действительно является важным условием для совершения великих дел, а предпосылкой терпения является отсутствие

привязанности к «лицу». Если в процессе работы вы будете заботиться о «лице», то вам будет совершенно невозможно проявлять гибкость и терпение, ведь «сто терпений закаляют характер».

2. Отбросьте статус, не заботьтесь о репутации — путь станет шире

Те, кто чрезмерно ценит свой статус и не может отказаться от «лица», часто ограничивают себя «хождением» по фиксированной траектории; как только возникает непредвиденная ситуация, они с большой вероятностью погружаются в трясину, из которой не могут выбраться. Некоторые люди, сталкиваясь с трудностями, осмеливаются отбросить статус и отказаться от «лица», благодаря чему у них появляется больше вариантов выбора направления, и они выходят на широкую и ровную «магистраль».

Был один студент, который во время учебы в университете отлично учился, и все возлагали на него большие надежды, считая, что он обязательно совершит что-то выдающееся.

Он действительно добился успеха, но не в государственных органах и не в крупной компании.

Оказалось, что вскоре после окончания университета он узнал, что на ночном рынке недалеко от его родного города продаётся торговая точка. Поскольку он тогда ещё не нашёл работу, он одолжил деньги у родных и выкупил её. Поскольку он очень интересовался кулинарией, он стал собственным

хозяином и начал продавать лапшу с устрицами. Его статус студента вызывал у многих недоумение, но при этом привлекал немало клиентов. Сам он же никогда не сомневался в том, что работает не по специальности и использует свои знания не по назначению.

Сейчас он по-прежнему продает лапшу с устрицами, но параллельно занимается инвестициями и зарабатывает в разы больше, чем обычный человек.

«Отбрось статус, не позволяй престижу управлять тобой». Это излюбленная фраза и девиз того студента: «Отбрось статус, и путь станет всё шире».

Возможно, этот однокурсник добился бы больших успехов, если бы не стал продавать лапшу с устрицами, но, в любом случае, его способность отбросить статус студента вызывает большое уважение. Вам не обязательно следовать его примеру и заниматься чем-то подобным, но в нужный момент действительно нужно проявить такую же смелость.

Статус человека — это форма «самоидентификации», но такая «самоидентификация» также является «самоограничением», то есть: ««Поскольку я такой человек, я не могу заниматься тем-то»». И чем сильнее самоидентификация, тем сильнее самоограничение: богатая девушка не хочет обедать со своей одноклассницей-лесбиянкой, доктор наук не хочет работать рядовым продавцом, высокопоставленный руководитель не хочет инициировать общение с подчиненными, интеллектual не хочет заниматься работой, «не требующей

знаний»... Они считают, что если поступят так, это нанесет ущерб их статусу и репутации.

На самом деле такой «статус» только сужает путь. Мы не говорим, что у людей с высоким статусом не может быть успешной жизни, но мы уверены: в чрезвычайных ситуациях, если не отбросить этот статус, то можно оказаться в тупике. Если доктор наук не может найти работу и не хочет работать продавцом, ему останется только голодать.

Если вы хотите проложить себе путь в обществе, вам нужно отбросить статус, то есть: отбросить своё образование, отбросить своё семейное происхождение, отбросить свой статус и репутацию и вернуться в ряды обычных людей. В то же время не обращайте внимания на взгляды и критику окружающих, делайте то, что считаете достойным, и идите по тому пути, который считаете правильным.

«Отказ от статуса» даёт несколько преимуществ в конкуренции по сравнению с теми, кто не может от него отказаться:

Человек, способный отказаться от своего статуса, обладает высокой гибкостью мышления, не имеет стереотипных представлений и способен впитывать разнообразную информацию, формируя обширную и разнообразную базу знаний, которая станет его капиталом.

Тот, кто способен отбросить своё положение, может опередить других и воспользоваться благоприятной возможностью, а также получить больше шансов, чем другие, поскольку

ку его не сдерживают соображения, связанные с его статусом.

Есть такая история: одна богатая девушка бежала от голода вместе со своей служанкой. Когда сухие припасы закончились, служанка предложила госпоже пойти с ней просить милостыню. Богатая девушка ответила: «Я — госпожа», — и отказалась идти.

И что же произошло? Догадайтесь сами!

Конечно же, девица умерла от голода.

Если вы действительно жаждете успеха и хотите добиться чего-то в жизни, вам нужно уметь отбросить своё социальное положение, не придавать значения своему статусу, сохранять спокойствие, не волноваться ни от успехов, ни от неудач и быть готовым начать с нуля. Только так ваш путь станет всё шире и шире.

3. Чрезмерная забота о репутации мешает творческому подходу

Люди, заботящиеся о репутации, зачастую не осмеливаются выделяться из толпы; они считают, что если их поведение будет отличаться от поведения большинства, то они станут объектом насмешек. Конечно, таких людей не так легко подвергнуть критике или нападкам, но добиться успеха в карьере им крайне сложно.

«Упрости, как осеннее дерево, и выделись, как февральский цветок». Древние китайские иероглифы чрезвычайно глубоки: выражение чувств через пейзажи, сравнение людей

с предметами, выражение настроения через песни и сатиру, объяснение вещей с помощью аллегорий... Все это можно назвать совершенством. Так можно ли применить этот принцип в повседневной жизни? Ответ — да. Одних только слов «упростить сложные вещи и выделиться из общей массы» достаточно, чтобы написать целую статью.

Есть такая история:

В американском штате Пенсильвания жил один еврей, который хотел проверить свою смелость в бизнесе, и вот что он сделал:

Он зашел в один из нью-йоркских банков, подошел к отделу кредитования и с важным видом сел в кресло.

Этот еврей сказал: «Я хочу взять в долг немного денег».

«Хорошо, сколько вы хотите взять?»

«1 доллар».

«Всего 1 доллар?»

«Да, всего 1 доллар, можно?»

«Конечно, можно. Если есть залог, то и больше не проблема».

«Хорошо, а эти гарантии подойдут?» — сказал еврей, доставая из роскошной кожаной сумки пачку акций, государственных облигаций и прочего, и положив их на стол менеджера, после чего спросил: «Всего 500 тысяч долларов, этого хватит?»

Менеджер ответил: «Конечно, конечно! Но вам действительно нужно одолжить всего 1 доллар?»

«Да».

После прохождения необходимых формальностей еврей получил 1 доллар.

Менеджер сказал ему: «Годовая процентная ставка составляет 6 %. Если вы выплатите 6 % процентов и вернёте долг через год, мы вернём вам это обеспечение».

«Спасибо».

Сказав это, еврей собрался уходить из банка.

Директор банка, который всё это время наблюдал за происходящим со стороны, никак не мог понять: как можно взять в долг 1 доллар под залог 500 тысяч долларов?

В панике он бросился ему вслед и сказал еврею: «А, сэр...»

«В чём дело?»

«Я не могу понять: у вас есть 500 тысяч долларов, почему вы берете в долг всего 1 доллар? Если бы вы хотели взять в долг триста или четыреста тысяч долларов, мы бы с удовольствием...»

«Не беспокойтесь обо мне. Дело в том, что перед тем, как прийти в ваш банк, я поинтересовался в нескольких хранилищах, и аренда сейфов у них оказалась очень дорогой. Поэтому я и решил сдать эти акции на хранение в вашем банке — аренда здесь действительно дешёвая, всего 6 центов в год».

Без сомнения, мышление этого еврея было первоклассным, но он осмелился поступить так еще и благодаря своей

смелости.

Творчество требует риска, а творчество без риска — это нечто банальное и заурядное. Творчеству не место в излишней заботе о репутации: если слишком заботиться о репутации, ничего не получится. Только тот, кто не боится опасностей, не придаёт значения репутации и смело проявляет творческий подход, в конечном итоге сможет добиться успеха.

Этот еврей звали Кайас Хау, и впоследствии он стал гением американского фондового рынка. Именно после того необычного случая с займом он понял принцип получения прибыли в бизнесе — «из малого извлечь большое». С тех пор он расширял свой бизнес, завоевал широкую известность и основал транснациональную корпорацию.

Многие вещи мы можем придумать и, возможно, даже осуществить; многие возможности для успеха проходят прямо перед нашими глазами, но почему же мы не делаем этого и не добиваемся успеха? На самом деле, дело именно в «лице». Готовы ли мы смело противостоять насмешкам и издевательствам окружающих и делать то, на что другие не решатся? Например, вложить 500 тысяч долларов, чтобы получить 1 доллар.

4. Стремление сохранить лицо зачастую заставляет людей действовать слишком эмоционально

Нельзя слишком заботиться о репутации, и тем более нельзя из-за этого терять контроль над своими эмоциями,

иначе вы не только обидите других, но и сами будете в плохом настроении.

Г-н Реджил был не совсем доволен работой в своей компании, поэтому на собрании объявил: «Уважаемые коллеги, я считаю, что в настоящее время сотрудники нашей компании работают неэффективно, и нам необходимо навести порядок. Я, как руководитель компании, буду подавать пример. Отныне, если я буду работать хорошо, надеюсь, что вы все последуете моему примеру; если же я буду работать плохо, то даже если вы будете работать плохо, я не буду вас винить. Я уверен, что если каждый будет добросовестно выполнять свои обязанности, у компании обязательно будет светлое будущее».

Намерения мистера Реджила были благими, но всего через несколько дней он забыл о времени, беседуя с друзьями в клубе на окраине города. Очнувшись, он тут же выбежал из клуба и помчался на машине в компанию, но, к несчастью, получил штраф за превышение скорости.

Мистер Реджил был вне себя от ярости и пробормотал про себя: «Это уже слишком! Такому законопослушному гражданину, как я, ещё и штраф выписывают! Эти полицейские вместо того, чтобы ловить преступников, приходят ко мне с притязаниями. Разве превышение скорости обязательно ведёт к опасности? Это просто смешно!» Войдя в офис, он, чтобы отвлечь внимание окружающих, сразу же вызвал менеджера отдела продаж и в ярости спросил, как идёт выпол-

нение плана продаж. Менеджер ответил: «Не знаю, в чём дело, но сделка не состоялась».

В этот момент мистер Реджил потерял самообладание и отчитал его: «Ты работаешь в компании уже 18 лет, и на твоих глазах упущена отличная возможность для расширения бизнеса. Тебе не стыдно перед компанией? Знаешь что, если ты не найдешь способ вернуть эту сделку, я тебя уволю. Не думай, что, раз ты проработал в компании 18 лет, то можешь с ней поступать как хочешь!»

Менеджер отдела продаж, кипя от злости, вышел из кабинета, бормоча про себя: «Что это за ерунда! Если бы не я, разве компания смогла бы так сильно расшириться за эти 18 лет? Просто не удалось заключить одну сделку, а он уже угрожает уволить меня — это уже перебор!» Вернувшись в офис, он позвал секретаршу и спросил: «Ты уже напечатала те пять писем, которые я дал тебе сегодня утром?» Секретарша ответила: «Нет! Разве вы не просили меня сначала подсчитать счета компании «Сид»? Менеджер отдела продаж ещё больше разозлился: «Не ищи оправданий! Говорю тебе, сегодня эти пять писем должны быть отправлены. Если ты не справишься, я найду кого-то, кто справится. Не думай, что раз ты проработала в компании 7 лет, то можешь делать, что хочешь!»

Секретарша, конечно же, тоже была в ярости, и, стуча каблуками «тук-тук-тук», вышла из кабинета, про себя ворча: «Чего он такой напыщенный! Я семь лет отдавала все силы

компании, работала больше, чем остальные трое вместе взятые. Если бы не я, компании не было бы и сегодняшнего дня. У меня же не две пары рук — я не могу делать столько дел одновременно, и он хочет меня уволить? Кем он себя возмнил?» Секретарша, словно порыв ветра, подошла к дежурной на телефоне и сказала: «Мне нужно, чтобы ты напечатала несколько писем. Хотя обычно это не входит в твои обязанности, у тебя, кроме редких телефонных звонков, ничего другого нет, да и дело срочное — письма нужно отправить сегодня же. Если не справишься, скажи мне, я найду кого-нибудь, кто сможет это сделать».

Как только секретарь ушла, телефонистка, стиснув зубы, пробормотала: «Это просто нелепо! Я работаю в компании больше всех, получаю самую низкую зарплату, а теперь ещё и дополнительную работу мне поручают. А они сидят сзади, пьют кофе, болтают, целый день ничего не делают, а когда у них не хватает времени, начинают придираться ко мне. Это уже перебор! Хотят меня уволить? Ни за что! Даже за двойную зарплату никто не согласится на эту работу!»

Оператор, полная гнева, вернулась домой в ярости. Как только она вошла в дверь, она увидела, что её 12-летний сын лежит на полу и смотрит телевизор, а на задней части его брюк была большая дырка. Она сразу же громко прикрикнула: «Я уже сотни раз говорила тебе, что нужно переодеваться, как только придёшь домой. Ты что, не понимаешь? Мама с таким трудом зарабатывает на жизнь, чтобы содержать эту

семью, а ты даже такую мелочь не можешь сделать? Сразу же иди переодеваться, сегодня вечером ты останешься без ужина, и три недели не будешь смотреть телевизор».

12-летний сын операторши резко вскочил, выбежал из комнаты и стал жаловаться: «Это слишком несправедливо! Я случайно порвал брюки, когда помогал маме, но она вообще не слушает моих объяснений». В этот момент домашняя кошка бесшумно прошла мимо него, и он сильно пнул её ногой, сказав: «Убирайся! Зачем ты тут мешаешь?»

Само собой, в этой всей истории только кошка не могла выместить свой гнев на ком-то другом. Мы не можем не задать один очень простой вопрос: если бы потерявший самообладание мистер Реджил пошел прямо к дому операторши и пнул ту кошку, разве дело не было бы гораздо проще?

Не стоит слишком заботиться о своем престиже. Раздражение начальника — это неизбежно. Если вы хотите жить и работать нормально, не обращайтесь внимания на его гнев. Если только вы не открываете собственное дело, то даже перейдя в другую компанию, вы не сможете гарантировать, что начальник не будет вас ругать.

Поэтому в жизни ни в коем случае нельзя из-за «лица» терять контроль над своими эмоциями — это только усложнит ситуацию и может повлиять на других.

5. Отбросьте заботу о репутации и делайте то, что хотите. Делая что-то ради репутации, мы обычно действуем не по собственной воле, но как только отбросим заботу о репутации,

ции, это станет для нас стимулом, позволит выйти на новый путь и добиться большего успеха.

Альберт Хобдейл был школьным рабочим в средней школе на Грей-стрит в Манчестере. Несмотря на то, что его зарплата составляла всего 5 фунтов в неделю, он очень добросовестно относился к своей работе и всегда поддерживал на территории школы идеальную чистоту и порядок, поскольку считал: раз у него не было возможности получить образование, то неплохо было бы потрудиться и создать для детей хорошие условия для учебы.

Но в том году старый директор, которого он так уважал, ушёл на пенсию, и на его место пришёл новый, самонадеянный директор по имени Джонсон. Вскоре после вступления в должность этот директор объявил, что весь персонал должен ежедневно регистрироваться в журнале посещаемости с указанием времени. В пятницу он взял журнал для проверки — всё было просто отлично! Он с удовлетворением уже собирался закрыть книгу, заполненную плотным шрифтом, но вдруг заметил одно пустое место, которое выглядело совершенно не к месту. Он немедленно приказал найти того, кто не подчинился правилам.

«Послушай, Альберт, я уже распорядился, что все сотрудники должны ставить подпись в журнале посещаемости, ты знаешь об этом?»

— Да, сэр.

— Так ты подписался?

— Нет, сэр.— Как только я устанавливаю правило, это означает, что каждый должен его соблюдать. Кто не соблюдает — тому придётся уйти. Понимаешь

— Как только я устанавливаю правило, это означает, что каждый должен его соблюдать. Кто не соблюдает — тому придётся уйти... Ты меня понимаешь?»

«Понимаю, сэр».

«Тогда почему ты не подписал?»

Альберт покраснел, долго молчал, а потом, наконец, вынужден был признаться: «Я не умею подписываться, сэр».

«Что? Не умеешь писать? Боже мой! Неужели следующая фраза будет: „Я не умею читать и писать“?»

«Действительно не умею читать, сэр».

«Это ужасно! Просто невероятно: человек, работающий в образовательном учреждении (это слово ему казалось более благозвучным, чем «школа»), оказывается неграмотным... Хватит! Ты знаешь, что у меня не терпится к неэффективности. Даю тебе неделю — иди и ищи себе другое занятие!»

«Но, сэр, я уже четыре года работаю здесь, на территории школы везде чисто и аккуратно, никто никогда не упрекал меня в ошибках, почему же меня увольняют? К тому же, как школьный рабочий...»

«О, это правда. Но, как бы то ни было, в уважающем себя образовательном учреждении нельзя терпеть наличие неграмотного сотрудника — это принцип. Уходи!»

Когда Альберт вышел из школы, уже стемнело. Он был

холостяком и вел скромный образ жизни. О завтраке и говорить нечего, а обед часто сводился к хлебу с сыром, который он брал с собой в школу, чтобы покушать там. Лишь вечером, вернувшись домой, он позволял себе «полакомиться» — не более чем чашкой крепкого чая с тремя кубиками сахара, маринованной сельдью, маленькой баночкой консервированного лосося и несколькими ломтиками вяленого мяса. А самое главное — тарелка жареной колбасы, которая для Альберта была не только лакомством, но и средством от болезней и болей. Поэтому в этот день, самый неудачный за последние 20 лет, он напомнил себе, что обязательно должен купить полфунта колбасы и принести домой.

Внезапно его пробрал озноб — он вспомнил, что миссис Вигс, хозяйка того маленького продуктового магазинчика, где он обычно покупал колбасу, умерла позавчера, дверь магазина до сих пор закрыта, а поблизости больше нет ни одного магазина, где продают колбасу.

«Чёрт возьми, почему во всём квартале нет ни одного другого магазина, где продают колбасу?» Альберт был в крайне плохом настроении, перед глазами у него всё потемнело. Внезапно одна мысль, словно молния, пронзила его мозг: раз так, почему бы не открыть свой собственный магазин? За эти годы он, в конце концов, накопил немного денег, да и теперь он остался без работы... Да! Он выкупит магазин миссис Виггс и сделает это своим средством к существованию!

Он был так взволнован, что забыл о всех своих проблемах,

связанных с потерей работы. Через неделю продуктовый магазин вновь открылся, и Альберт стал его владельцем.

Дела шли неплохо. Альберт подумал: а не лучше ли было бы продавать колбасы уже приготовленными? Итак, он начал готовить колбасы и с самого раннего утра выставлял на продажу дымящиеся горячие колбаски. Был ноябрь, на улице было холодно и туманно, и манящий аромат горячих колбасок привлекал одну группу покупателей за другой.

Чтобы справиться с «очередью» перед магазином, Альберт придумал новую идею: он нарезал много маленьких бамбуковых шпажек, вставлял колбаски в разрезанные пополам булочки и продавал их на шпажках. Такой завтрак был и дешевым, и удобным, и сразу же стал очень популярным. В результате «очередь» не только не исчезла, но и стала ещё длиннее. За месяц Альберт нанял двух помощников, но и с их помощью не успевал справляться с наплывом покупателей, которые чуть ли не выломали дверь.

Ему пришла в голову гениальная идея: он нанял подростка и поручил ему развозить колбаски на трехколесном велосипеде по улицам. Это действительно уменьшило скопление людей у входа в лавку, и благодаря этому бизнес стал ещё более успешным.

По мере того как слава «колбас Хобдейла» росла, его закусочная превратилась в большой ресторан, и он открыл ещё два филиала. Чтобы обеспечить постоянный приток товара, он начал изготавливать колбасы самостоятельно, перестав

полагаться на оптовиков.

Наступило лето — особенно жаркое лето, и мало кто хотел есть горячие колбаски — да и вообще, любая горячая еда не вызывала аппетита. Альберт подумал: раз из-за жары никто не хочет готовить и не хочет толпиться в ресторанах, почему бы не приготовить колбаски, остудить их, а затем доставлять охлажденные колбаски на дом? Сказано — сделано! Трое детей вместе отправились в путь, катаясь на велосипедах по улицам и переулкам, и продавали «сосиски в булочках», наанизанные на бамбуковые шпажки. Объем продаж этим летом оказался даже больше, чем зимой!

О дальнейшем бурном развитии дела не стоит рассказывать подробно, достаточно сказать: с того самого дня, как открылся магазин, Альберт ни разу не вспомнил с ностальгией о прежних временах. Через пять лет любой, кто приезжал в Манчестер, мог увидеть детей, разъезжающих на велосипедах и выкрикивающих «колбасы!» — как на главных улицах, так и в переулках. Еще через несколько лет даже на самых оживленных улицах появились филиалы «Магазина колбас Хобдейла», предлагавшие комплексные услуги — от производства до поставки и сбыта.

По мере развития бизнеса Альберт почувствовал необходимость повысить квалификацию новых работников. Он связался с образовательным комитетом школьного округа и подал заявку на создание «школы по производству колбас».

Идея этого предпринимателя получила активную под-

держку со стороны школьного совета, подготовительная работа шла гладко, и стороны договорились: школьный совет назначит директора и заместителя директора, а преподаватели будут в основном отбираться из числа старших и средних руководителей, а также технических работников.

Вскоре позвонил заместитель директора и сказал: «Техническая школа по производству колбас Хобдейл скоро откроется, и мы просим председателя совета директоров написать название школы».

Альберт невольно усмехнулся и ответил: «Господин заместитель директора, прошу прощения, но, пожалуй, пусть кто-нибудь из вас это сделает — я не умею писать».» Заместитель директора был немного недоволен и сказал: «Мистер Хобдейл, не отказывайтесь. Такой выдающийся предприниматель, как вы, либо окончил «Кембридж» или «Оксфорд», либо прошел обучение за границей. Даже если вы очень заняты в делах, вы же сможете найти время, чтобы написать всего несколько иероглифов!»

Альберту пришлось признаться: «Господин проректор, я действительно не умею писать. Возможно, вы не поверите, но более десяти лет назад я был настоящим простаком — не умел ни писать, ни говорить, даже своё имя научился писать только после того, как занялся бизнесом».

Заместитель директора едва поверил своим ушам и долго молчал на другом конце провода. Наконец он сказал: «Мистер Хобдейл, вы просто потрясающий человек — без фор-

мального образования сумели построить такое грандиозное дело. Думаю, если бы вы 10 лет назад умели читать и писать, то каким бы человеком вы стали сегодня!»

Альберт громко рассмеялся, совершенно не заботясь о своём престиже: «Уборщик в средней школе на Грей-стрит — 5 фунтов в неделю, сэр!» «Ах...» — раздался восклицание по телефону. Оказалось, что этот заместитель директора был не кто иной, как мистер Джонсон, который в те времена выгнал Альберта из школы.

Судьба справедлива ко всем. Когда вы что-то теряете, не думайте, что потеря репутации — это такая большая беда, ведь именно так вы сможете найти путь, который подходит вам больше всего, и благодаря этому добиться огромного успеха.

6. Отбросьте гордость: в деле невозможно обойтись без обучения у других

Конфуций говорил: «Не стыдись спрашивать у нижестоящих», — это означает, что люди должны отбросить гордость и обращаться к другим за советом и знаниями. Если человек считает, что учиться у других — это потеря лица, то он упустит возможность превзойти других.

В 1982 году руководители американской компании Harley-Davidson посетили завод японской компании Honda в штате Огайо, и то, что они там увидели, поразило их. В то время Honda занимала 40 % рынка тяжелых мотоциклов в США и была самым сильным конкурентом Harley-

Davidson. Дело в том, что мотоциклисты считали, что мотоциклы Honda не только дешевле, но и более надежны и удобны в управлении, чем Harley-Davidson.

В то время в «Харлее» хотели лишь изучить технологии, с помощью которых «Хонда» их обошла, но на заводе «Хонды» они не увидели ни компьютеров, ни роботов, ни каких-либо специальных производственных систем — там было лишь небольшое количество бумажной документации. Помимо 30 сотрудников, руководивших 420 сборочными рабочими, они ничего больше не заметили, но эти сотрудники выглядели очень довольными своей работой.

Успех Honda заключался в умелом применении здравого смысла, и именно этому Harley-Davidson мог поучиться. Спустя 5 лет Harley-Davidson восстановил свои позиции, и его доля на американском рынке тяжелых мотоциклов удвоилась с 23 % до 46 %. Все это произошло благодаря поездке в Огайо, которая привела к революционному изменению отношения Harley-Davidson: от типично американского образа дерзкого и агрессивного производителя к образу скромной и доступной компании, стремящейся к знаниям. За год Harley-Davidson внедрила лучшие системы управления персоналом и брендинговые стратегии, что позволило компании кардинально преобразиться.

Чтобы выделиться из толпы, нужно учиться. Руководители из всех отраслей, стремящиеся стать лидерами будущего, должны проявлять скромность и готовность учиться у сво-

их коллег, отбросить гордость, трезво оценивать свои цели и возможности, а затем подражать, учиться, корректировать и адаптироваться. Если приложить усилия, то можно даже превзойти тех, у кого изначально брали пример.

Перенимать опыт других — это первый шаг; не стоит быть самонадеянным из-за гордости — чем больше учишься, тем чаще обнаруживаешь, что всегда найдутся те, кто сильнее тебя. Необходимо сравнивать показатели каждого звена в компании с аналогичными показателями предприятий в других регионах, перенимая сильные стороны других и устраняя собственные недостатки. Инженеры, разрабатывавшие седан Ford «Jupiter», при проектировании более 400 компонентов поставили перед собой цель сделать их «лучшими в своем классе». По оценке Ford, эта цель была достигнута на 77 %, но работа над улучшением остальных частей продолжается. Японские производители сейчас уже не могут превзойти Ford в области дизайна, но по-прежнему имеют преимущество в сроках производства.

Предприниматели, став победителями, должны с ещё большим усердием посвятить себя обучению. Компания «Стю Леонард» из Уокера, штат Коннектикут, является одним из лучших в мире супермаркетов с точки зрения управления. У «Стю Леонард» есть автобус, на котором компания регулярно вывозит сотрудников на экскурсии в другие предприятия той же отрасли, иногда даже в супермаркеты, расположенные на расстоянии до 400 миль. Такие выездные экс-

курсии они называют «Клубом идей».

Каждый сотрудник должен найти как минимум один аспект, в котором другой супермаркет превосходит «Стю Леонар», а также предложить идеи о том, как можно догнать или даже превзойти его.

Анализ и сравнение, как правило, побуждают компанию принимать и внедрять наиболее эффективные меры по улучшению. Это позволяет сразу же поставить цели, которые ранее казались недостижимыми, но на самом деле вполне реалистичны. В 1981 году компания «Моторола» поставила перед собой, казалось бы, труднодостижимую цель: в течение пяти лет в 10 раз усовершенствовать статистические методы контроля качества. В результате к концу 1983 года она достигла этой цели на два года раньше запланированного срока. Вице-президент «Моторолы» Нокс сказал: «Теперь мы понимаем, что нужно ставить перед собой высокие и казавшиеся невозможными цели. Раньше наш годовой темп роста составлял 15 %. Если бы мы повысили его до 20 %, сотрудники приложили бы немного больше усилий, чтобы соответствовать требованиям компании, но это не привело бы к действительно значительным улучшениям в методах работы. Если же мы сейчас говорим о десятикратном росте, то всем становится ясно, что для этого придется приложить огромные усилия».

Любой может найти лидеров рынка и взять их за образец; возможно, предприниматели могут начать с своих луч-

ших поставщиков или лучших клиентов. Когда компания «First Chicago» запустила кампанию по продвижению бренда, ее руководство понимало, что это связано со многими известными крупными компаниями, такими как 3М, IBM, Rainhouse, Ford и другими, и поэтому проактивно обратилось к ним за помощью. Некоторые компании даже перенимают опыт своих японских конкурентов. Небольшие компании на начальном этапе могут сначала учиться у таких поставщиков, как FedEx или Xerox. На самом деле, большинство выдающихся компаний с удовольствием идут на встречу. Однако если ваши конкуренты отказываются помочь, ничего страшного: определите, в каких областях вашей компании требуется помощь, а затем найдите компанию из другой отрасли, не являющуюся вашим конкурентом. Такая компания также сможет дать вам вдохновение и рекомендации — главное, умеете ли вы учиться.

Отбросьте гордость, изучайте и перенимайте успешный опыт лучших в своей отрасли, не обращайтесь за помощью к посредственности и обывателям. Если вы будете поступать так же, как большинство, не обращая внимания на успехи тех немногих и не учась у них, то вам будет очень трудно добиться постоянного прогресса.

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.