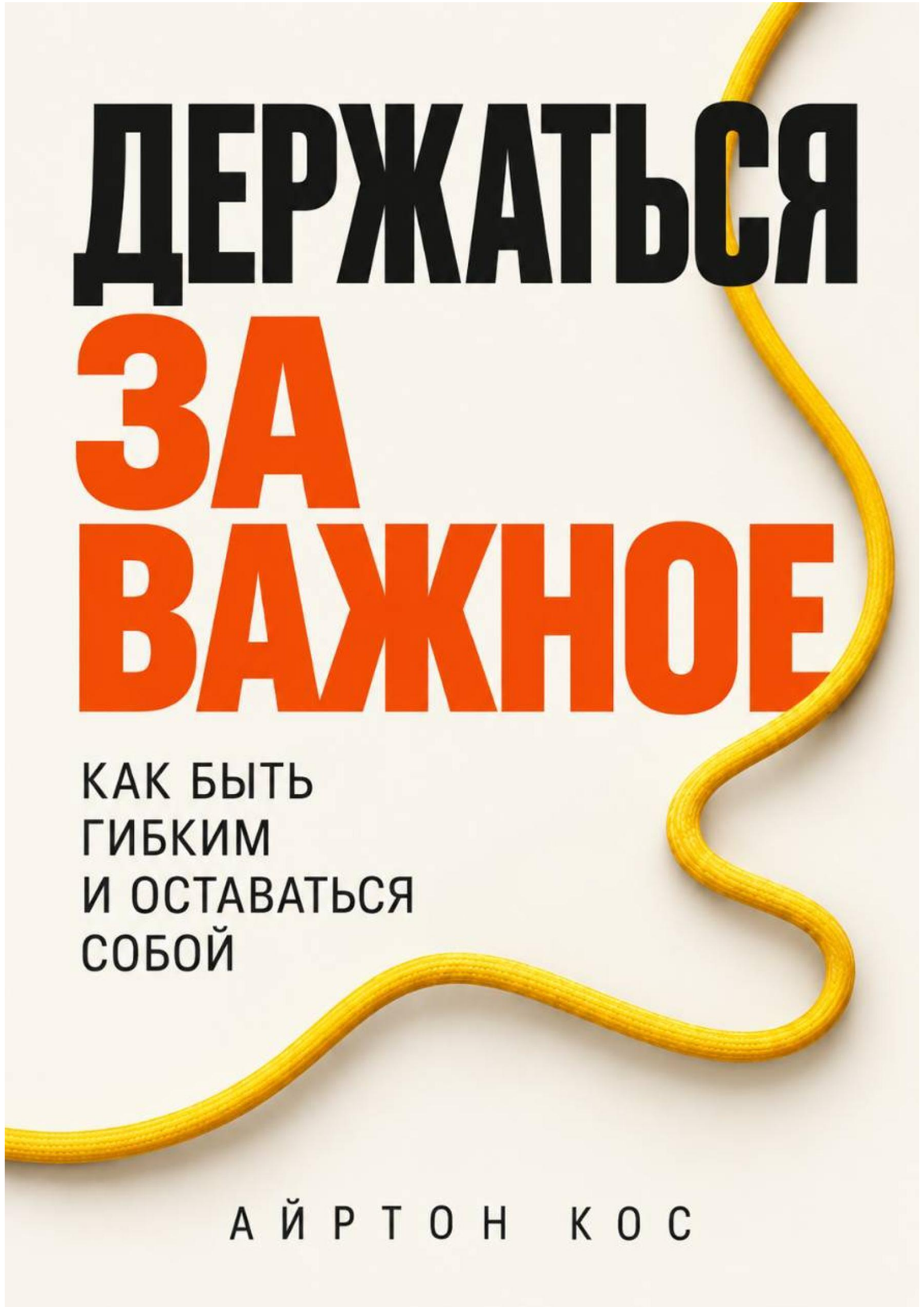




ДЕРЖАТЬСЯ ЗА ВАЖНОЕ

КАК БЫТЬ
ГИБКИМ
И ОСТАВАТЬСЯ
СОБОЙ

АЙРТОН КОС

Айртон Кос

**Держаться за важное. Как быть
гибким и оставаться собой**

«Автор»

2026

Кос А.

Держаться за важное. Как быть гибким и оставаться собой /
А. Кос — «Автор», 2026

Сколько вам уже стоило желание настоять на своём? Можно выиграть спор и потерять союзника. Можно уступить в мелочи и сохранить то, ради чего всё затевалось. Но как понять, где эта грань? Китайские истории и житейские примеры в этой книге помогут трезво оценить ставки: когда действовать, когда отступить, кому довериться и где оставить себе запасной выход. Особенно полезно, если вы устали воевать с трудными людьми или соглашаться, а потом злиться на себя. Научитесь добиваться своего с меньшими потерями. Начните с решения, которое сейчас не даёт вам покоя.

Содержание

Предисловие	5
Умейте взвешивать все «за» и «против»: в жизни нужно уметь принимать решения	6
Глава 1. Умение действовать с умеренностью: в жизни нужно уметь и сдаваться, и настаивать	24
Конец ознакомительного фрагмента.	43

Держаться за важное. Как быть гибким и оставаться собой

Предисловие

Держаться за важное

Как быть гибким и оставаться собой

Каждый человек рано или поздно задаётся одним из самых важных вопросов: как жить и как вести себя с людьми? Что значит быть успешным и как добиться больших результатов? Над этим задумывались во все времена — и высокопоставленные чиновники, и простые люди.

Почему люди, начавшие свой путь почти в одинаковых условиях, спустя несколько лет приходят к совершенно разным результатам? Одни винят невезение, другие — обстоятельства, а кто-то с горечью восклицает: «Как же трудно жить!»

Возможно, всё зависит прежде всего от того, нашёл ли человек собственный жизненный путь и умеет ли использовать свои сильные стороны в отношениях с людьми.

Умение вести себя с людьми во многом определяет успех в делах. Как сказал Билл Гейтс: «Величина достижений человека в конечном счёте зависит от того, как он ведёт себя в жизни». Поэтому всем, кто стремится к большим целям, важно учиться строить отношения с окружающими. Необходимые для этого качества становятся теми самыми «козырями», без которых трудно добиться успеха.

«Секретное оружие» в общении с людьми можно рассматривать как базовые способности и качества, необходимые человеку для того, чтобы занять своё место в жизни, а также как индивидуальность и отношение, проявляющиеся в решающие моменты. Оно может быть как масштабным — стратегическим шагом, определяющим судьбу человека, — так и мелким — каждой мелочью в повседневном поведении. Оно включает в себя как гениальные «приёмы» для обретения материального богатства, так и совершенное формирование собственного духа. Можно сказать, что бесчисленное количество успешных людей — это мастера в искусстве поведения, и все они приписывают свои достижения «искусству» гибкости и твердости в поведении.

На самом деле хозяином своей судьбы является каждый из нас сам. Как вести себя в жизни и как учиться этому — инициатива в этом вопросе находится в наших руках. Если мы будем смело преодолевать слабости человеческой натуры и овладеем «секретными приемами», позволяющими сочетать гибкость и твердость, то каждый из нас сможет стремиться к совершенной и блестящей жизни и достичь другого берега в океане жизни.

Эта книга раскрывает девять принципов поведения, необходимых для успешной жизни. На основе анализа многочисленных классических примеров и успешного опыта из прошлого и настоящего, из Китая и других стран, в ней излагаются и обосновываются методы поведения, необходимые для достижения успеха — «секретные приёмы» поведения. Как для молодых людей, только вступающих в жизнь, так и для тех, кто уже много лет «плавает в этом море», идеи, опыт и методы, изложенные в этой книге, обладают высокой практической ценностью и применимы на практике.

Пусть эта книга станет прекрасным дополнением к вашей жизни, поможет вам свободно и уверенно ориентироваться в человеческом мире, и пусть эти «девять приёмов» откроют вам путь к счастливой и радостной жизни.

Умейте взвешивать все «за» и «против»: в жизни нужно уметь принимать решения

Жизнь полна неожиданностей. Ситуации и изменения постоянно меняются, как облака на небе, и в любой момент над головой могут сгуститься тучи, обрушиться беда и навалиться неприятности. Но у всего есть своя причина: ваши потери и бедствия, скорее всего, являются следствием какого-то опрометчивого решения, принятого вами ранее; а уверенность в победе и душевное спокойствие — результатом вашего умения правильно оценивать ситуацию и взвешивать все «за» и «против». Стремление к выгоде и избегание вреда — это человеческий инстинкт, а лучший «козырь», позволяющий превратить опасность в благополучие, — это правильное принятие жизненных решений.

1. Оценивайте ситуацию и следуйте течению, чтобы изменить свою жизнь

Чтобы добиться успеха в жизни, нужно уметь следовать течению времени. Кто следует воле Неба — тот процветает, кто противится ей — тот гибнет; так было всегда.

В природе существуют свои законы, и точно так же в человеческом обществе есть законы, которым можно следовать; эти законы представляют собой «течение», «дух времени». Эти законы — то, что древние называли «путь Неба»; законы можно только использовать, но нельзя создавать, и тем более нельзя действовать вопреки им. С древних времён и до наших дней никому не удавалось добиться успеха, идя вразрез с объективной ситуацией.

Но как распознать основное направление ситуации и правильно оценить обстановку? Для этого необходимо в полной мере использовать опыт и знания, тщательно проанализировать ситуацию и до начала действий составить общее представление о положении дел. Только так можно сделать правильное суждение и принять решение, которое принесёт пользу на всю жизнь.

Конечно, на принятие решений влияют и сдерживают их многие факторы, такие как социальная среда и личный опыт, но в конечном счёте судьба находится в наших руках. Необходимость и инициатива в том, чтобы тщательно оценивать ситуацию и ясно понимать её, лежат на нас самих, и решающую роль играем именно мы.

Уроки истории помогают обрести мудрость. В истории можно найти бесчисленное множество примеров того, как, взвесив ситуацию, люди в конечном итоге принимали правильные решения. Среди них особенно впечатляют способности Лю Цзи, одного из основоположников династии Мин.

Лю Цзи, по прозвищу Бовэнь, родился в конце эпохи Юань, когда влиятельные кланы боролись за власть в Центральном Китае. Он неоднократно переживал взлеты и падения в чиновничьей среде конца эпохи Юань; в правящем классе того времени для него не осталось места. Столкнувшись с повсеместными крестьянскими восстаниями, Лю Бовэнь постепенно утратил веру в династию Юань и приступил к подготовке к тому, чтобы выйти из уединения и стать советником мудрого правителя династии Мин.

В то время династия Юань уже едва дышала, ее величественное здание было на грани обрушения, но внутренние распри не утихали: император Шунь и наследный принц Чахан-Темур, а также Болю-Темур, Ли Сици и Куо-Ке-Темур то и дело вступали в военные столкновения, ища поводов для конфликтов, и, нанося друг другу удары, ускоряли гибель династии Юань. Лю Бовен ясно осознавал общую историческую картину того времени и считал, что династия Юань к этому моменту уже исчерпала свой потенциал и ситуацию невозможно было исправить.

Сравнивая и анализируя различные повстанческие армии, Лю Бовен пришёл к выводу, что армия «Красных головни» на севере, обладая огромной мощью и продвигаясь с молниеносной скоростью,

носной скоростью, охватила половину Китая и стала главной силой, разрушившей династию Юань; кроме того, они перекрыли путь через Центральную равнину, что позволило повстанческим войскам в бассейне реки Янцзы развиваться и укрепляться под их прикрытием, создав собственные зоны влияния, и их заслуги в этом были огромны. Однако у них было немало слабых сторон: они лишь прикрывались пустым титулом потомков династии Сун, не имея правильных политических целей; они не уделяли внимания военной дисциплине, что привело к ослаблению поддержки со стороны народа; генералы Лю Футуна не подчинялись единому руководству, часто действовали по-своему, а порой даже поглощали друг друга, не сумев объединить усилия; после взятия городов, за исключением Мао Гуй, они добывали продовольствие на месте, а когда оно заканчивалось, покидали эти места, не создавая прочных опорных пунктов, из-за чего часто становились добычей вражеских войск. Похоже, в конце концов им не избежать поражения и гибели.

Лю Бовен также проанализировал и сравнил военачальников Южного Янцзы: Фан Гочжэнь первым поднял восстание и удерживал несколько провинций; однако, не имея великих устремлений, он постоянно колебался, не мог определиться с выбором, считая своим покровителем того, кто его кормил, к тому же был алчен и угнетал народ, будучи всего лишь бродячим разбойником. Достаточно продемонстрировать военную мощь и разъяснить ему выгоды и убытки, чтобы усмирить его без сражения.

Сычуаньский Мин Юйчжэнь прочно удерживал свой уголок, защищал границы и обеспечивал мир и благополучие народу, не имея намерения соперничать с другими военачальниками. Маршал «праведного войска» Чэнь Юйдин, проявив заслуги в подавлении «разбойников» в Пайшане и в борьбе с Фан Гочжэнем, был назначен Юаньской династией заместителем главы администрации провинции Фуцзянь и владел восемью уездами Фуцзяня, также являясь влиятельной фигурой в этом регионе. Однако, с одной стороны, он преданно служил династии Юань, а с другой — произвольно распоряжался своими подчинёнными, без колебаний казнив тех, кто ослушался его приказов, чем лишился поддержки народа. Сейчас династия Юань не в силах уделить ему должного внимания, а Чэнь Юйдин не обладает искусством ведения борьбы за власть, поэтому в скором времени он непременно окажется в безвыходном положении.

Чжан Шичэн, правивший округами Чжэси, Хуай и У, по сути, можно было бы назвать героическим деятелем: его войска не жаждали крови, он жил скромно, щедро оплачивал своих чиновников и с почтением относился к конфуцианским ученым, однако у него не было дальновидных планов. Хотя он и владел богатыми землями Учжуна, он не занимался их освоением, с каждым днём становился всё более высокомерным и расточительным, пренебрегая государственными делами. Более того, он уже просил о капитуляции перед Юаньской династией, получив звание Тайвэя, что привело к полному падению его репутации, а его положение с каждым днём ухудшается.

Лю Бовен считал, что среди юго-восточных военачальников лишь двое — Чэнь Юйлян, удерживавший в заложниках Сюй Шоухуэя, и Чжу Юаньчжан, по-прежнему использовавший эпоху «Лонгфэн», — обладали потенциалом «провозгласить себя лидером».

Чэнь Юйлян владел территориями Ху-Гуан, Цзянси и другими; его владения были обширны, войска — грозны, а амбиции — безграничны. Однако Чэнь Юйлян отличался подозрительным характером, любил управлять подчинёнными с помощью интриг; у него было достаточно авторитета, но не хватало милосердия, из-за чего его военачальники не чувствовали себя в безопасности, поэтому его войска были сильны снаружи, но слабы внутри. Проведя такой анализ и сравнение, Лю Бовэнь пришёл к выводу, что лучшим среди военачальников является Чжу Юаньчжан.

Чжу Юаньчжан уделял внимание не только военным делам, но и сельскому хозяйству. Он вел себя с подчинёнными с уважением и скромностью, придавая большое значение мнению конфуцианских ученых. Его поступки свидетельствовали о его великих амбициях и неор-

динарности. В семнадцатом году эпохи Чжичжэн (1357 г.) Чжу Юаньчжан захватил Чансин, Чанчжоу, Нинго, Буинь, Чаншу, Хуэйчжоу, Чичжоу, Янчжоу и другие территории.

В девятнадцатом году эпохи Чжичжэн (1359) Чжу Юаньчжан трижды приглашал Лю Бовена выйти из уединения.

Лю Бовэнь и без того «ожидал появления великого правителя» и уже понял, что Чжу Юаньчжан был самым перспективным из всех военачальников, поэтому решил выйти из уединения. С этого момента началась новая глава в его жизни.

Поэтому только способность правильно анализировать и оценивать объективную обстановку позволяет по-настоящему управлять своей судьбой, а удача улыбается тем, кто точно понимает ситуацию. Лю Бовэнь ясно осознал общую картину и воспользовался предоставленным ему шансом, благодаря чему его жизнь стала блестящей.

Судьба полна возможностей, а возможности, в свою очередь, таят в себе различные варианты судьбы. Сможете ли вы, воспользовавшись одной возможностью, изменить казавшееся неизбежным течение судьбы? Ключ к этому заключается в том, следуете ли вы общей тенденции.

2. Умение правильно выбирать «момент» для принятия решений

У человека, способного принимать решения решительно, быстро и точно, гораздо больше возможностей для развития, чем у тех, кто колеблется и ведет себя неопределенно.

Некоторые люди в конечном итоге не достигают успеха не из-за отсутствия способности создать дело, а из-за того, что у них слишком слабое суждение и они не умеют принимать важные жизненные решения.

В настоящее время в обществе наиболее востребованы именно те решительные люди, которые обладают огромным творческим потенциалом и выдающимися управленческими способностями. Некоторые люди, как правило, умеют лишь следовать чужим указаниям, выполняя заранее спланированные задачи, и во всём нуждаются в подробных инструкциях; таким образом они, безусловно, не добьются больших успехов. Надежду имеют только те, кто обладает собственными взглядами, оригинальностью, готов анализировать проблемы и обладает точным суждением — именно такие люди способны добиться успеха в деле.

Человек с ясным умом и сильной способностью к суждению обязательно будет иметь свои твердые убеждения и уметь принимать правильные решения в подходящий момент. Они никогда не будут действовать вслепую, тем более не будут идти на уловки; они также не будут вечно колебаться или, столкнувшись с неудачей, в порыве гнева уходить, тем самым сводя на нет все свои предыдущие усилия. Как только решение принято и план составлен, они обязательно будут смело идти вперед.

Отличным примером является известный современный британский полководец Кичинна. Этот молчаливый и строгий военачальник был храбр, как лев, и всегда выходил из сражений победителем. Как только он разрабатывал план и определял тактику ведения боевых действий, он сосредотачивался, применяя свой поразительный талант, и спокойно руководил операцией, ни за что не стал бы колебаться, обсуждая с кем-то или спрашивая совета. Во время знаменитой южноафриканской войны, когда Кичиннер выступил со своими войсками, никто, кроме его начальника штаба, не знал, куда они направляются. Он лишь приказал подготовить поезд, отряд охраны и группу солдат.

Кроме того, Кичиннер сохранял невозмутимое выражение лица, не проронил ни слова и, тем более, не отправил телеграмм с уведомлением в пункты по маршруту. Так куда же он направлялся? Даже солдаты не знали. После начала войны, однажды в шесть часов утра он внезапно и таинственно появился в одной из гостиниц города Кабо. Открыв список постояльцев, он обнаружил в нём фамилии нескольких офицеров, которые должны были нести ночную вахту. Он вошёл в номера этих нарушивших военную дисциплину офицеров и, не проронив ни слова, вручил им записку, подписанную им самим: «Сегодня в 10 часов утра — на специаль-

ном поезде на фронт; в 16 часов — на корабле обратно в Лондон». Кичинна не стал слушать объяснений и оправданий офицеров, тем более их мольбы о пощаде; одной лишь этой маленькой запиской он вынес предупреждение всем офицерам, что послужило страшным уроком для остальных.

Генерал Кичинна обладал несравненно твёрдой волей и необычайным хладнокровием, но при этом он глубоко осознавал всю важность своей миссии в военное время. Поэтому он вел себя строго и добропорядочно, был справедлив и бескорыстен, никогда не проявлял пристрастности при командовании подчинёнными и не останавливался, пока не достигал успеха в любом деле. Уже по этим чертам можно было увидеть великую решительность и далёкие устремления генерала Кичинны.

Генерал Кичинна не придавал значения похвалам окружающих и тем более не принимал лести со стороны подчинённых. Он никогда не был высокомерен; по его мнению, в жизни следует отбросить стремление к славе и богатству. Генерал Кичинна всегда действовал с чётким планом, во всём проявляя хладнокровие и систематичность, благодаря чему добивался успеха в каждом деле.

Этот знаменитый полководец, прославившийся на полях сражений и одержавший сто побед подряд, был искренним и дружелюбным в общении, обладал огромной уверенностью в себе, сосредоточенно подходил к делу, отличался оригинальностью мышления и решительностью, а также обладал отличной способностью к суждению, действовал решительно, был начеку, быстро реагировал и всегда умел твердо ухватить и в полной мере использовать любую представившуюся возможность. Он поистине является лучшим примером человека, стремящегося к всестороннему успеху!

Успешные люди должны принимать решения на месте и использовать благоприятный момент. Как только они тщательно изучат ситуацию и разработают продуманный план, они больше не колеблются и не сомневаются, а смело и решительно принимают решение сразу же. Поэтому они, как правило, легко справляются с любыми задачами и добиваются успеха с первого раза.

Человеку очень легко поддаться ужасной привычке прокрастинации: сталкиваясь с какой-либо ситуацией, он, хотя и тщательно всё спланировал, обдумал и определился, всё равно боится рисковать, взвешивает все «за» и «против», не решаясь немедленно принять решение и приступить к действиям; ему приходится заново обдумывать всё с самого начала, спрашивать мнения у всех подряд, смотреть то в одну, то в другую сторону, взвешивать все «за» и «против», перебирать в уме все варианты, но так и не принимать решения. В итоге в голове накапливается всё больше мыслей, уверенность в себе всё больше исчезает, и человек не решается принять решение. В результате его энергия постепенно расходуется, и в конце концов он попадает в ситуацию полного провала.

Человек, умеющий вести себя в обществе и стремящийся к успеху, обязательно должен обладать твёрдой волей и ни в коем случае не поддаваться вредной привычке нерешительности и колебаний. Прежде чем приступить к делу, необходимо быть уверенным в том, что решение уже принято; даже столкнувшись с любыми трудностями и препятствиями, даже если произойдут некоторые ошибки, нельзя поддаваться сомнениям и готовиться сбежать. При решении дел следует заранее тщательно проанализировать и обдумать ситуацию, правильно оценить само дело и окружающие обстоятельства, а уже потом принимать решение; а как только решение принято, нельзя больше сомневаться в деле и в самом решении, не обращать внимания на чужие сплетни и просто действовать, приложив все усилия. В процессе работы неизбежно будут обнаруживаться некоторые ошибки, но нельзя из-за этого терять дух; следует воспринимать трудности как урок, а неудачи — как опыт, быть уверенным в том, что в будущем всё пойдёт гладче, и тогда надежда на успех станет ещё больше. Тот, кто после принятия решения по-прежнему испытывает сомнения и постоянно подвергает всё сомнению, ничем не отличается

от человека, который сам заталкивает себя в безнадёжное болото и в конечном итоге вынужден закончить свою жизнь в мучениях и огорчениях.

Некоторые люди, кажется, лишены способности к самостоятельности и независимости и вынуждены полагаться на других. Даже при возникновении самой незначительной проблемы они бегают туда-сюда, спрашивая мнения родственников, друзей и соседей, а в их собственной голове крутятся лишь беспорядочные мысли: несмотря на постоянную озабоченность, у них нет собственного мнения. В результате чем больше они советуются с другими, тем меньше могут определиться со своим решением, тем больше колеблются, и в итоге оказываются в полной растерянности.

Людьми с неточным суждением или его отсутствием часто трудно принять решение и начать действовать; даже если они решают начать, в конце концов они зачастую не могут довести дело до конца. Большую часть своей энергии и времени они тратят на колебания и нерешительность; такие люди, даже обладая другими условиями для достижения успеха, никогда не достигнут настоящего успеха.

Если человек имеет чёткую цель, твёрдую уверенность в себе и самоуверенность, он никогда не будет бесконечно обсуждать свои планы с другими, за исключением тех случаев, когда он сталкивается с человеком, превосходящим его по знаниям, способностям и другим качествам. Перед принятием решения он всегда тщательно изучает все аспекты, а затем разрабатывает план и приступает к действиям; это похоже на то, как генерал на передовой сначала должен тщательно изучить местность и стратегию, а уже потом разработать план операции и только после этого начать наступление.

Эта вредная привычка заставит вас отказаться от всех своих первоначальных идей и бессмысленно истощит всю вашу энергию.

Поэтому как можно скорее избавьтесь от этой вредной привычки колебаться и раздумывать, будьте более решительны и научитесь выбирать подходящий момент для принятия решения!

3. Взвешивайте все «за» и «против», жертвуйте меньшим ради большего

Разумный отказ — это проявление мудрости. Взвешивание всех «за» и «против», отказ от сиюминутной выгоды ради получения значительных результатов — это незаменимый «козырь» успешных людей.

Чтобы добиться успеха в жизни и в делах, нужно не только смело мечтать, смело стремиться к цели, смело принимать самые разные вызовы и смело прилагать усилия для достижения своих целей, но и взвешивать все «за» и «против», научиться выбирать и отказываться от чего-то.

На пути к успеху всегда возникают различные критические моменты, и именно тогда необходимо взвесить все «за» и «против», решительно отказаться от определённых выгод ради долгосрочного развития.

По легенде, среди редких сокровищ юго-восточного региона самым ценным считается пупок оленя с горы Цзин, и каждый стремится его заполучить. В местности Цзин жил охотник, который упорно преследовал одного оленя. Олень, доведенный до крайности, был вынужден вытолкнуть свой пупок и бросить его в лес. Охотник, найдя там пупок оленя, прекратил погоню, и олень благодаря этому смог спастись от опасности. Эта история иллюстрирует, как нужно отказаться от собственной мелкой выгоды, чтобы сохранить жизнь.

Когда Билл Гейтс закончил среднюю школу, его родители сказали ему: «Гарвардский университет — один из старейших вузов США. Ты должен поступить в университет, и Гарвард — лучший выбор. Это пойдёт тебе на пользу на всю жизнь».

Гейтс последовал совету родителей и поступил в самый известный университет США — Гарвард. Тогда он указал в заявлении специальность «юриспруденция», но на самом деле не хотел идти по стопам отца и становиться адвокатом.

В Гарварде Гейтс учился как на бакалавриате, так и в аспирантуре (это привилегия студентов Гарварда), но его истинный интерес по-прежнему был связан с компьютерами. Он серьезно обсуждал с друзьями возможность создания собственной компании по разработке программного обеспечения. Он был убежден, что «компьютеры очень скоро станут таким же обычным явлением в каждом доме, как телевизоры, и этим бесчисленным компьютерам понадобится программное обеспечение».

На втором курсе университета Билл Гейтс наконец-то сказал родителям то, что давно хотел: «Я хочу бросить учебу».

Родители были очень удивлены и опечалены. Но им не удалось убедить Гейтса передумать. Тогда они пригласили уважаемого лидера делового мира, чтобы тот убедил Гейтса.

Во время встречи с этим бизнес-магнатом Гейтс, словно проповедник, без умолку рассказывал ему о своих мечтах, надеждах и о том, чем он сейчас занимается. Бизнес-магнат, сам того не замечая, был увлечён его словами, словно вернувшись в те времена, когда он сам начинал свой бизнес с нуля. Он забыл о своей миссии и, напротив, поддержал Гейтса: «Ты стал свидетелем начала новой эры и сам создаёшь этот великий момент. Действуй, парень».

Родители, не имея выбора, были вынуждены согласиться с просьбой Гейтса, и с тех пор он всецело посвятил себя сфере компьютерного программного обеспечения.

Человек, способный совершить великие дела, или тот, кто стремится к успеху и имеет чёткую цель, готов отказаться от того, что в глазах окружающих кажется с трудом добытым, потому что он по-настоящему понимает, чего он хочет.

Умение отказаться — это тоже своего рода прорыв: когда ты способен отказаться от всего, чтобы жить просто и спокойно, низкая точка в твоей жизни останется позади.

Жизнь по сути проста, и нам нужно научиться отказываться от многих вещей, включая смерть. Умение отказаться — это тоже шаг вперёд: когда ты способен отказаться от всего и жить просто и спокойно, самый низкий момент в твоей жизни остаётся позади.

Чтобы воплотить в жизнь свой первоначальный план, Гейтс взвесил все «за» и «против» и смело отказался от возможности закончить Гарвардский университет, чтобы заняться разработкой программного обеспечения, которое его интересовало. Если бы он прислушался к совету родителей, закончил университет и только потом занялся предпринимательством, как бы он мог сейчас пользоваться всемирной славой и стать самым известным в мире «королем программного обеспечения»?

Разумный отказ — это результат взвешивания всех «за» и «против». Многие успешные люди часто добиваются значительных результатов именно благодаря тому, что умеют вовремя отказаться от небольших выгод.

4. Человек должен уметь видеть общую картину

Только следуя основным тенденциям эпохи и видя общую картину, можно добиться успеха, а те, кто не придаёт значения окружающей обстановке, обречены на провал.

Успешный человек должен уметь видеть общую картину — только так он сможет действовать с полной уверенностью и сохранять хладнокровие.

Гонконгский магнат Ли Ка-шинг — яркий пример успешного человека, умеющего правильно оценивать ситуацию и ориентироваться на общую картину.

Ли Ка-син сделал состояние на недвижимости и фондовом рынке; история роста его бизнеса — это история стремительного расширения небольшого застройщика с помощью рыночного рычага.

Стиль работы Ли Ка-сена соответствует его имиджу крупного игрока в деловом мире. Его принцип ведения бизнеса — это не бесцельная азартная игра, а умение уловить пульс рынка, то есть «анализ ситуации и оценка обстоятельств».

В 1972 году фондовый рынок переживал бурный подъем, инвесторы были в восторге, а торги шли активно. Ли Ка-син воспользовался этим благоприятным моментом и вывел компа-

нию «Чанг Ши» на биржу на пике роста. Акции «Чанг Ши» были выпущены в открытую продажу с премией в 1 гонконгский доллар за акцию, и менее чем через 24 часа после листинга их стоимость выросла более чем вдвое. Первый шаг Ли Ка-сина на фондовом рынке стал типичным примером «выхода на пике».

Затем в 1973 году внезапно разразился крупный фондовый крах. 10 декабря 1974 года индекс Хенг-Сенг упал до самого низкого уровня. В марте 1975 года ситуация на фондовом рынке улучшилась, и начался медленный подъем, однако инвесторы, сильно пострадавшие от краха, по-прежнему «трепетали при одном упоминании о акциях», рассматривая их как страшное бедствие.

В это время дальновидный Ли Ка-син разглядел потенциал роста фондового рынка, поэтому, исходя из тогдашних низких рыночных цен, лично распорядился, чтобы компания «Чанг Шан» выпустила 20 миллионов новых акций, которые он выкупил по цене 3,4 гонконгских доллара за акцию.

Одновременно Ли Ка-син объявил об отказе от выплаты дивидендов в течение двух лет, что не только расположило к нему акционеров, но и принесло ему реальную выгоду — фондовый рынок постепенно оживился, и бычий рынок продолжался вплоть до 1982 года, когда в Гонконге разразился кризис доверия. Акции «Cheung Kong» показали поразительный рост, и реальная прибыль, полученная Ли Ка-сином впоследствии, значительно превысила сумму дивидендов, от которых он отказался в те годы.

«Купить то, от чего другие отказываются, — покупать по низкой цене и продавать по высокой» — вот основной принцип Ли Ка-сина в борьбе на фондовом рынке, и практических примеров этого у него можно привести бесчисленное множество.

В январе 1985 года, когда Ли Ка-син приобретал компанию «Hong Kong Electric», он воспользовался тем, что продавец — компания «Placeland» — спешил избавиться от активов для сокращения долга, и купил 34 % акций «Hong Kong Electric» по цене, на 1 гонконгский доллар ниже цены закрытия предыдущего дня, то есть по 6,4 гонконгских доллара за акцию. Только на этой сделке он сэкономил почти 450 миллионов гонконгских долларов.

Через шесть месяцев рыночная цена акций «Hong Kong Electric» выросла до 8,2 гонконгских доллара за акцию, и Ли Ка-син продал 10 % акций компании, в результате чего получил чистую прибыль в размере 280 млн гонконгских долларов. Это и есть стратегия «покупать дешево, продавать дорого» — зарабатывать с обеих сторон.

Сделка с Тианшуйвеем также стала типичным примером применения тактики «покупать, когда другие отказываются, и продавать по более высокой цене». В то время из-за «карательного» решения правительства Гонконга проект застройки Тианшуйвея оказался на грани срыва, и многие акционеры начали задумываться о выходе из проекта.

Ли Ка-син, который уже давно верил в перспективы развития Тяньшуйвея, выкупил акции у других акционеров с дисконтом. Так родился грандиозный проект строительства крупного жилого комплекса «Ка-Хо-Шан-Чжуан», и «Чанг-Ши» стала крупнейшим победителем среди двух основных акционеров.

В сентябре 1991 года Ли Ка-син вложил почти 1,3 млрд гонконгских долларов в приобретение 19 % акций консорциума с китайским капиталом. Незадолго после этого консорциум приобрел «Хэнчан» — старинную гонконгскую торговую компанию.

Через четыре месяца крупнейший акционер этого консорциума — «Чунг Сик Тай Фу» — объявил о полном поглощении остальных акционеров консорциума. Ли Ка-син, посчитав предложенную цену приемлемой, продал свои акции общей стоимостью более 1,5 млрд гонконгских долларов, получив чистую прибыль в размере 230 млн гонконгских долларов.

Купить по низкой цене и продать по высокой — ключ к успеху заключается в том, чтобы точно чувствовать пульс рынка, иметь проницательный взгляд и выбирать подходящий момент для сделки. Каждый раз, когда Ли Ка-син совершал крупные сделки по покупке и продаже, ему

почти всегда удавалось точно уловить момент и предсказать будущую динамику фондового рынка.

Это может показаться чем-то волшебным, но на самом деле это не так. В целом, подъёмы и спады на фондовом рынке напрямую связаны с общей политической и экономической обстановкой и, как правило, подчиняются определённым закономерностям.

Чтобы изучить эти закономерности, необходимо постоянно следить за изменениями в общей международной и внутренней обстановке. Обычные люди, как лягушки в колодце, смотрят только на графики изменения цен акций, не вникая в изменения общей конъюнктуры. Таким образом, они могут быть введены в заблуждение внешними проявлениями и иллюзиями, что создает риск оказаться в ловушке; даже если им и удастся что-то заработать, это не более чем удача.

Сегодняшняя эпоха — это эпоха информации и экономики знаний; такова общая тенденция. Только четко осознав направление течения и сложившуюся обстановку, можно не отставать от времени и идти в авангарде эпохи. Это также жизненный опыт и стратегия, которые необходимо понимать каждому человеку.

5. Смелые решения, тщательная реализация

При принятии решений иногда неизбежно приходится идти на риск: если колебаться и не принимать решения, можно упустить благоприятный момент; а приняв решение, нужно тщательно его реализовывать, ведь одна оплошность может привести к полному провалу.

О проницательности еврейских купцов известно всем, от мала до велика. Они умеют смотреть на сделки с долгосрочной перспективой, точно определять и улавливать подходящий момент, смело принимать решения — именно поэтому появилось столько крупных еврейских купцов, словно весенние ростки, выросшие одновременно. Морган был одним из них. Еще в юности он начал путешествовать по северо-западу Северной Америки и Европе, а также учился в университете Гозигена в Германии.

После окончания Госсигенского университета Морган устроился на работу в торговую компанию «Дункан». Благодаря своим уникальным качествам и жизненному опыту он проявил себя в «Дункан» весьма успешно. Однако его необычайная смелость и дух авантюризма, по-видимому, оказывали на президента компании Дункана некое невидимое давление.

Однажды, когда Морган путешествовал из Парижа в Нью-Йорк, к нему в купе зашел незнакомец:

«Я слышал, что вы занимаетесь оптовой торговлей товарами, верно?» «В чём дело?» Морган почувствовал, что у собеседника срочное дело. «Ах, сэр, я хочу попросить вас об одной услуге: у меня есть партия кофе, которую нужно срочно реализовать. Этот кофе принадлежит одному кофейному торговцу, который сейчас объявил о банкротстве и не может оплатить мои транспортные расходы, поэтому эта партия кофе была передана мне в залог. Но я не разбираюсь в этом деле. Не могли бы вы купить эту партию кофе? Очень дешево — всего за половину обычной цены». «Это срочно?» — Морган пристально посмотрел на посетителя. «Да, очень срочно, иначе как бы такой кофе мог стоять так дешево?» — сказав это, он достал образец кофе.

«Я покупаю», — ответил Морган, бросив беглый взгляд на образец.

«Мистер Морган, кто может гарантировать, что качество всего груза кофе будет таким же, как у образца?» — предупредил его напарник, видя, что Морган легкомысленно согласился купить груз кофе, не убедившись лично в его качестве.

Морган верил в себя и в свою проницательность. Узнав об этом, Данкен невольно облился холодным потом:

«Этот ублюдок, он что, шутит с компанией Дункана?» — строго упрекнул Морган Дункан: «Иди, иди, отмени эту сделку, а убытки возмести сам!» — зарычал Дункан.

Между Морганом и Дунканом произошёл разрыв. Морган решил рискнуть и написал письмо отцу с просьбой помочь ему. С молчаливого согласия отца, надевавшегося на успех сына, Морган погасил задолженность перед компанией Денкена за кофе, а по рекомендации того самого человека, который просил Моргана купить кофе, он приобрел ещё большую партию кофейных зёрен. В конце концов Морган одержал победу: вскоре после того, как он купил эту партию, бразильский кофе пострадал от заморозков, что привело к резкому сокращению урожая, а цены на кофе выросли в два-три раза. Морган сам нажил состояние. Вскоре, при финансовой поддержке отца, Морган открыл на Уолл-стрит собственную торговую фирму. Как и в случае со многими крупными магнатами, начавшими с нуля, накопление состояния Моргана также началось с спекуляций и махинаций.

Морган вместе с Кетчамом, сыном одного из инвестиционных брокеров с Уолл-стрит, разработал гениальный план. В тот день Кетчам пришёл к нему и сказал: «Мой отец узнал в Вашингтоне, что в последнее время северные войска несут огромные потери!» Это задело чуткое деловое чутьё Моргана:

«Если кто-то начнёт массово скупать золото и отправлять его в Лондон, это приведёт к резкому скачку цен на золото!»

Услышав эти слова, Кетчам невольно по-новому взглянул на Моргана. Почему же он сам не додумался до этого? Тогда они вдвоём приступили к тщательному планированию.

«Пусть лондонская фирма „Пиботи“ и наша компания на условиях совместной оплаты сначала тайно купят золото на сумму 5 миллионов долларов. Половину сразу переведут в Лондон, а другую половину оставят у нас. Достаточно лишь слегка просочить информацию об этом переводе... А тогда мы сбросим оставшуюся половину на рынок!»

«Твоя идея полностью совпадает с моей. Сейчас у нас есть ещё одна прекрасная возможность: наша армия готовится к наступлению на порт Чарльстон. Если сейчас цена на золото резко взлетит, это повлияет на ход военной операции, а это, в свою очередь, приведет к ещё большему росту цен на золото». На этот раз мы заработаем целое состояние!

Один из собеседников был Морган, а другой — его партнер Кетчам.

Оба немедленно приступили к делу. Сначала они тайно скупили золота на сумму от 4 до 5 миллионов долларов; получив его, половину перевели в Лондон, а другую половину оставили у себя. Затем они намеренно просочили информацию о переводе золота в Лондон. К этому моменту, по их оценкам, многие уже должны были знать о недавнем поражении северной армии, и цена на золото, несомненно, должна была подняться. После этого оставшуюся половину золота они продали по высокой цене.

Действительно, когда Морган и Кетчам «тайно» перевели деньги в Лондон, информация просочилась, что вызвало панику на Уолл-стрит. Цена на золото поднялась, и даже лондонские котировки золота последовали за ней, неуклонно растучи. Разумеется, Морган и Кетчам получили неожиданную выгоду.

Только что одержав победу в спекулятивной сделке, Морган, полный самоуверенности, уже строил планы на очередную авантюру. В 1862 году Гражданская война в США была в самом разгаре. Из-за недостаточной подготовки северных войск на фронте остро не хватало оружия и боеприпасов. В глазах Моргана это было ещё одной прекрасной возможностью заработать. «Где же раздобыть оружие?»

— размышлял Морган, шагая по своему просторному кабинету.

«Знаешь что, Пайпер? Говорят, в арсенале Министерства войны в Вашингтоне есть партия списанных старых винтовок Холла. Что скажешь, купить их? Около 5000 штук». Кетчам снова поделился с Морганом новостью, обещавшей прибыль. «Конечно, купить!» Это был подарок судьбы. 5000 винтовок! Какая заманчивая цифра для армии Севера! Конечно, у Моргана потекли слюнки. В конце концов винтовки были куплены командующим горными добро-

вольческими войсками генерал-майором Фреймонтом, и огромная сумма в 56 050 долларов поступила на счёт Моргана.

«Это оружие страшнее, чем у армии Юга». Такой восклицание произнес генерал-майор Флеймонт, который был отстранён от должности командующего за халатность в связи с ошибочной покупкой этих непригодных винтовок. Чтобы стабилизировать начинающую ухудшаться экономику и продолжить закупки оружия, федеральное правительство было вынуждено выпустить государственные облигации на сумму 400 миллионов долларов. В то время государственные облигации на такую огромную сумму обычно мог поглотить только лондонский финансовый рынок, но во время Гражданской войны Великобритания поддерживала Юг, поэтому эти облигации на 400 миллионов долларов было трудно разместить в Лондоне. Если бы не удалось выпустить эти облигации, экономика США вновь ухудшилась бы, что негативно сказалось бы на военных действиях Севера против Юга. Когда представитель правительства спросил Моргана, есть ли способ решить эту проблему, тот уверенно ответил: «Способ найдётся».

Морган умело сотрудничал с прессой, пропагандируя будущие изменения в американской экономике и ходе войны, а также выступал с речами в разных штатах, призывая народ поддержать правительство и убеждая, что покупка государственных облигаций — это патриотический поступок. В результате облигации на сумму 400 миллионов долларов были чудесным образом распроданы. Когда все облигации были распроданы, Морган, как и следовало ожидать, по праву получил от правительства огромное вознаграждение.

На этом дело не закончилось: в СМИ началась широкая кампания по восхвалению Моргана. Теперь он стал героем Америки, Белый дом открыл для него свои двери, и Морган мог выступать в образе абсолютного победителя.

В 1871 году франко-прусская война закончилась поражением Франции. В результате Франция погрузилась в хаос. Выплата Германии 5 миллиардов франков в качестве репараций, восстановление рухнувшей экономики — всё это требовало огромных финансовых средств. Чтобы продолжить своё существование, французское правительство было вынуждено выпустить облигации на сумму 250 миллионов франков. После переговоров с тайным посланником президента Франции Морган решил взять на себя ответственность за продажу этой партии государственных облигаций. Как же ему было справиться с этой задачей?

Можно ли объединить все крупные банки Уолл-стрит, действующие по-своему, в одну масштабную и финансово мощную организацию по размещению государственных облигаций — синдикат? Таким образом, риск, который должен был взять на себя один финансовый институт, распределился бы между множеством финансовых организаций, и эти 50 миллионов долларов стали бы приемлемыми как по сумме, так и по уровню риска.

Когда он поделился этой идеей с Кчамом, тот был потрясён и поспешно воскликнул: «Боже мой, ты же не собираешься бросить вызов правилам и традициям Уолл-стрит?»

Кетчам был абсолютно прав: идеи Моргана в корне подрывали и противоречили правилам и традициям Уолл-стрит. Нет, скорее, это было отступление от традиций лондонского финансового центра и всех инвестиционных банков мира, работавших на биржах того времени. В то время действовали следующие правила и традиции: кто имеет возможность, тот забирает всё себе; а то, что не удаётся забрать самому, не дают забрать и другим. Между финансовыми учреждениями существовали информационные барьеры, взаимное недоверие и враждебность; даже если они, под давлением обстоятельств, объединялись, то ради максимальной собственной выгоды такие союзы были непостоянны, как весенняя погода — менялись в мгновение ока. Все инвесторы были слепы к деньгам, ради личной выгоды не гнушались никакими средствами, не заботились о репутации, обманывали и подставляли друг друга, в результате чего весь финансовый мир жил в постоянном страхе и тревоге, а экономика разных стран погрузилась в хаос. В то время такой стиль ведения дел называли «пиратским». Идея Моргана была

направлена именно на устранение этого порока. Объединение различных финансовых учреждений в единое стабильное целое, обеспечивающее обмен информацией и взаимную координацию. Внутри организации — равномерное распределение прибыли; во внешних отношениях — создание надежной репутации, опирающейся на мощный финансовый потенциал.

На самом деле, разве Морган не знал об этом? Но он всё же настоял, чтобы Кетчам разгласил эту новость. Благодаря своей необычайной смелости и дальновидности Морган понимал: буря неизбежна, но всё не будет так плохо, как представлял себе Кетчам, — шанс всё же представится.

Как и предсказывал Морган, как только новость стала известна, она тут же взорвала общественность, словно бомба, брошенная в спокойную гладь воды. «Он слишком дерзок, это просто сумасшедший в финансовом мире!»

Морган мгновенно оказался в центре вихря общественного мнения и стал фигурой, привлекающей всеобщее внимание. Морган не испугался этой шумихи, а, напротив, становился всё более невозмутимым, поскольку понимал, что именно этого он и ожидал: богиня удачи шла ему навстречу. Вокруг Моргана начали собираться как противники, так и сторонники, и между ними разгорелись жаркие споры. Сам же Морган хранил молчание, терпеливо дожидаясь подходящего момента.

Общественное мнение — удивительная вещь: каждый может пошатнуться под его давлением. Слабые перед лицом общественного мнения начинают сомневаться в себе. А только сильные являются хозяевами общественного мнения — оно является голосом сильных.

Когда все почувствовали, что будущее Уолл-стрит неопределенно, когда все почувствовали, что Уолл-стрит больше не нуждается в шуме, люди на Уолл-стрит начали отступать. «Сейчас Уолл-стрит нужна тишина, какими бы ни были правила». В этот момент люди возложили надежду на Моргана, чтобы он успокоил эту полемику, и именно в этот момент они неосознанно передали Моргану бразды правления Уолл-стрит. Морган вновь оказался в милости у богини удачи.

Стратегическое мышление Моргана, его деловая проницательность и решительность были выше всяких похвал. Он умел сохранять хладнокровие и самообладание в обстановке, когда над головой сгущались тучи, и в итоге одерживал окончательную победу. Все это свидетельствует о том, что он смог победить не только благодаря использованию общественного мнения, но и потому, что был сильным человеком. Как финансовый магнат, открывший новую эру на Уолл-стрит, Морган всю жизнь руководствовался убеждением — стремиться к богатству. Он заработал не менее 10 миллиардов, но его наследство составило всего 17 миллионов долларов.

Спекулятивный бизнес стал причиной обогащения Моргана, но он глубоко презирал спекуляцию и благодаря этому успешно исправил этот недостаток Уолл-стрит, создав целую систему своевременного управления. Он не выбирал средств для накопления богатства, но при этом уважал и поощрял сотрудников, преданных своему делу. Морган скончался незадолго до своего 76-летия, однако его стратегические идеи в области управления до сих пор широко применяются на Уолл-стрит.

Из этого следует, что в нужный момент при принятии решений нужно проявлять смелость, но в любой момент в процессе реализации необходимо проявлять внимательность.

6. Смотреть на общую картину, уделять внимание ключевым моментам

Тот, кто не планирует на веки вечные, не способен справиться даже с одним моментом; тот, кто не видит общей картины, не способен управлять даже одной областью. Принятие решений должно основываться на общем видении. Недалековидные решения приведут к провалу.

При выработке решений нельзя не учитывать чрезвычайно сложную личностную и социальную среду.

Различные личности и социальные группы, преследуя свои интересы, стремясь к выживанию и развитию, враждуют друг с другом, объединяются и проникают в ряды друг друга, образуя сложную сеть взаимоотношений. Субъекты, находящиеся в этой сети, сдерживают друг друга, как в ситуации, когда за «цикадой» стоит «богомол», а за «богомолом» — «желтый дрозд».

В романе «Роман о Трёх царствах» накануне решающей битвы Цао Цао с группировками Сунь и Лю он опасался, что Ма Тэн и Хань Суй из Силяна воспользуются моментом для нападения на Центральную равнину. Поэтому в самый решающий момент он послал Чжун Яо с войсками в Саньгуань, чтобы тот укрепил перевал и не дал Ма Тэну и Хань Сую воспользоваться слабостью обороны, тем самым укрепив тыл. Ещё один пример: после того как Конгмин трижды вывел Чжоу Ю из себя, Лю Бэй как раз готовился возглавить войска для захвата Западного Сюаня, когда Цао Цао внезапно начал масштабное наступление на Восточное У. Сунь Цюань написал письмо с просьбой о помощи.

В этой ситуации, если бы Лю Бэй не пришёл на помощь Сунь Цюаню, он неизбежно оказался бы в положении «если губы исчезнут, зубы замерзнут» и в конце концов был бы разгромлен Цао Цао по отдельности; но если бы он помог Восточному У, то упустил бы благоприятный момент для захвата Западного Сюаня и укрепления собственных сил. Чжугэ Лян, видя общую картину, немедленно направил письмо Ма Чао, побуждая его начать наступление в тылу Цао Цао, что позволило Восточному У выйти из опасности, а Лю Бэю — беспрепятственно войти в Сичуань. Позже, когда Цао Цао направил свои могучие войска на Западное Шу, Чжугэ Лян снова убедил Лю Бэя добровольно «вернуть Восточному У Цзянся, Чанша и Гуйян», побудив Восточное У атаковать Цао Вэй, что позволило быстро устранить кризис в Западном Шу. Все это свидетельствует о том, что дальновидный стратег не может ориентироваться только на сиюминутные выгоды, а должен исходить из общей картины, смотреть на ситуацию в широком контексте, анализировать тенденции с учетом окружающих условий и разрабатывать стратегии, позволяющие одержать победу над противником.

В развитии объективных явлений существует различие между главными и второстепенными противоречиями. Главное противоречие определяет направление развития и будущее данного явления, оказывая влияние на общую картину. Уловив главное противоречие, можно найти ключ к решению проблемы; решив главное противоречие, остальные проблемы решаются сами собой. Только определив цели и задачи и сосредоточившись на главном противоречии, можно не поддаваться влиянию других факторов и дойти до победы. В 154 году до н. э. император Хань Цзин, чтобы подавить восстание семи царей, послал Чжоу Яфу во главе войска на У и Чу.

Чжоу Яфу, видя, что объединенные войска У и Чу обладали огромной силой и что в данный момент с ними было трудно вступить в прямой бой, применил стратегию «переложить бремя на Лян и перерезать их пути снабжения». Поэтому он расположился в Чаньи (северо-запад от современного города Цзиньсян в провинции Шаньдун), укрепился в осаде и не выходил из-за укреплений, избегая сражения, позволяя объединенным войскам У и Чу атаковать войска Ляна, чтобы использовать территорию Ляна для удержания врага. Позже войска Чжоу Яфу отступили в Ся-И, где вновь вырыли глубокие рвы и возвели высокие валы, укрепившись в оборонительных позициях. Только когда объединенные войска У и Чу, измученные голодом и усталостью, были вынуждены отступить, он возглавил свои войска, чтобы, воспользовавшись победой, преследовать противника и нанести ему сокрушительное поражение. Чжоу Яфу укрепился в крепости, не вступая в бой, а затем воспользовался моментом, чтобы уничтожить врага, потому что у него была чёткая цель, он умел улавливать благоприятные моменты в ходе войны и выявлять её основные противоречия, ни в коем случае не жертвовал большим ради мелочи, не собирал кунжут, теряя арбуз, и благодаря этому одержал победу в войне.

В жизни важно иметь дальновидность, смотреть на ситуацию в целом и уделять внимание ключевым моментам — только так можно добиться удовлетворительных результатов.

7. Умение анализировать и прогнозировать, предотвращая беду заранее

Чтобы овладеть искусством прогнозирования, необходимо уделять особое внимание долгосрочным аспектам стратегии. Не следует позволять себе быть ограниченным сиюминутными и локальными деталями — «лист перед глазами не должен закрывать вид на лес» — а следует ориентироваться на долгосрочные интересы и будущее.

Герой конца Восточной Хань Цао Цао смог одержать победу над соперниками и объединить Север в период межвоенных войн, что было неразрывно связано с его дальновидностью и прозорливостью. Особенно важную роль сыграло то, что в условиях межвоенных войн он уделял внимание восстановлению и развитию сельскохозяйственного производства.

После подавления восстания «Жёлтых повязок» в первый год эры Цзяньань Цао Цао ввёл систему военных поселений: «В уездах и деревнях были назначены чиновники, ответственные за сельское хозяйство; повсюду накапливали зерно, благодаря чему при походах в разные стороны не приходилось беспокоиться о снабжении продовольствием», «за несколько лет повсюду накопилось столько зерна, что амбары были переполнены». В то же время военные диктаторы, лишённые дальновидности, «не имели планов на целый год: когда голодали, грабили, а когда наедались, выбрасывали излишки». «Юань Шао в Хэбэе кормил солдат ягодами шелковицы; Юань Шу в районе рек Цзян и Хуай снабжал войска урожаем камыша», «люди пожирали друг друга, а в провинциях царил пустота». Развитие сельскохозяйственного производства Цао Цао объяснялось его дальновидностью и способностью предвидеть будущее, что в конечном итоге позволило ему завоевать господство.

Умные люди также умеют действовать по обстоятельствам и правильно оценивать ситуацию, чтобы выйти из опасной ситуации и избежать беды, поэтому, как правило, они живут дольше. Ян Шанси был именно таким умным человеком: он начал свою карьеру в восемнадцать лет, прослужил при двух императорах Северной Чжоу — Мин-ди и У-ди — в течение более двадцати лет и всегда занимал высокие должности, что, безусловно, не было делом случая. В последние годы правления императора Сюань ди династии Северного Чжоу Ян Шанси получил приказ совершить инспекционную поездку по территориям к востоку от гор Тайхан и к северу от реки Хуанхэ.

Путешествуя без отдыха и не жалея сил, он, прибыв в Сянчжоу (ныне к югу от Аньяна в провинции Хэнань), узнал о кончине императора Сюань ди и был глубоко опечален. Он немедленно объявил эту печальную весть у резиденции генерал-губернатора Сянчжоу Вэй Чи Цзюна и устроил траурную церемонию в память о покойном. Он всегда отличался проницательностью в оценке ситуации, и, несмотря на глубокую скорбь, почувствовал, что в происходящем есть нечто необычное. Однако он сохранил невозмутимость и только после завершения поминания обратился к своим ближайшим сопровождающим чиновникам со словами: «„Шу-гун (то есть Вэйчи Цзионг) в этот период национального траура плачет не так, как положено, и выглядит встревоженным. Полагаю, он собирается совершить предательство против двора. Если я не уйду, меня наверняка ждёт великая беда“».

Ян Шанси, испытывая сильное беспокойство, той же ночью тайно сбежал, воспользовавшись коротким путем. Когда на рассвете Вэйчи Цзионг обнаружил, что его соседа уже нет, и послал войска по почтовой дороге в погоню за ним, тот уже исчез без следа. Вскоре после его возвращения в столицу пришла весть о том, что Вэй Чи Цзионг поднял восстание, и он, радуясь своей дальновидности, невольно глубоко вздохнул с облегчением. А кэ-сян и князь Суй Ян Цзянь глубоко оценил его принципиальность, проявившуюся в отказе присоединиться к Вэй Чи Цзиону, и, естественно, впоследствии повысил его в должности и присвоил более высокий титул.

История, записанная в «Люши Чуныцю», служит для нас образцом того, как правильно взвешивать все «за» и «против» и принимать меры предосторожности, прежде чем беда настигнет. Когда Цзинь Вэньгун собирался сразиться с чуйцами при Чэнпу, он призвал Цзю Фана и спросил: «У чуйцев много войска, а у нас мало солдат. Что же нам делать?» Цзюй Фань ответил: «Ваш подданный слышал, что правитель, соблюдающий многочисленные обряды, не устает от их многословности; а правитель, часто выходящий на войну, не устает от уловок. Вам достаточно применить уловку против врага, чтобы добиться результата (не обязательно вступать в прямой бой)».

Вэнь-гун передал слова Цзю Фана Юн Цзи, на что тот ответил: «Если осушить пруд, чтобы ловить рыбу, как можно не получить улова? Но в следующем году уже не будет рыбы, которую можно ловить. Если сжечь лес, чтобы разбить поля, как можно не получить урожай? Но в следующем году уже не будет дичи, на которую можно охотиться. Путь обмана и уловок — хотя сейчас он и приносит скромный результат, впоследствии он перестанет действовать; это не является долгосрочной стратегией.» Вэнь-гун последовал совету Цзю-фана и атаковал чуйцев при Чэн-пу. Вернувшись с победой, Вэнь-гун приступил к награждению вельмож, и первым был вознагражден Юн-цзи. Окружающие вельможи возразили: «Победа при Чэн-пу была достигнута благодаря применению стратегии Цзю-фана. Вы воспользовались его советом, но не поставили его первым в списке награжденных — в этом, возможно, есть некоторая несообразность!» Вэнь-гун ответил: «Совет Юн-цзи исходил из интересов на сто поколений вперед, а совет Цзю-фана — лишь из сиюминутной необходимости. Как можно ставить сиюминутную необходимость выше долгосрочных планов на сто поколений?» Вэнь-гун из Цзинь, заботясь о ближайших выгодах, не забывал о благе на сто поколений вперед, и его можно назвать дальновидным и мудрым правителем.

Примеры древних людей показывают, что мудрые люди — это мастера анализа, умеющие предотвращать беды, прежде чем они произойдут. Хотя пыль истории уже осела, эти исторические примеры всегда остаются для нас ценным уроком и примером для подражания.

8. Смотрите вдаль — близорукость приведет к бесконечным проблемам

Принятие решений является предпосылкой и основой любого процесса. Тот, кто стремится к великим делам, не должен быть близоруким; он должен уметь рассматривать проблемы в долгосрочной перспективе, только тогда у него появятся большие планы, большие цели, большие шаги и большие действия.

После постановки цели следующим шагом является рассмотрение всех возможных способов её реализации в будущем. При выдвижении каждого из этих способов необходимо учитывать любые возможные изменения. Если вы не знаете, куда идёте, вы рискуете оказаться на краю страшной бездны.

Люди, способные совершать великие дела, обычно обладают стратегическим видением, даже когда принимают решения о необходимых в данный момент реформах. Хотя многие из их взглядов ориентированы на цели, качество или ценности, сосредоточение внимания на вопросе «что будет дальше» несомненно служит для них катализатором в определении «будущих» целей — рассмотрение будущих целей является дальновидной моделью принятия решений. Это очень важный аспект способности принимать решения, которым должны обладать люди, способные совершать великие дела.

Уникальные навыки помогут вам построить структуру, позволяющую глубоко понять проблему. Ваш первоначальный перечень целей дает вам прочную основу для разработки реалистичных решений. Теперь размышления о будущем помогут вам сформулировать подходы, которые понадобятся вам в дальнейшем. Ваши нынешние преобразования должны основываться на мерах, которые вы, возможно, предпримите в следующем шаге.

Определив цели, следующим шагом для вас будет рассмотрение всех возможных способов их реализации в будущем. Маляр, корабел и дровосек не задумывались о будущем, поэтому

они не смогли выйти за рамки своих ближайших целей — они думали только о том, чтобы покрасить пол, построить корабль или отпилить ветки. Если бы они учитывали последствия своих действий, их нынешние подходы, несомненно, были бы совершенно иными.

История развития человечества — это история непрерывного творчества. Кто-то изобретает консервный нож, теннисный мяч или смесь для приготовления торта, а затем кто-то приходит и усовершенствует эти вещи: создает электрический консервный нож, цветные теннисные мячи, смесь для торта с кремовой глазурью и т. д.

Если, достигнув какой-то цели, вы успокаиваетесь и перестаете стремиться к новому, потому что ваше подсознание внушает вам, что достигнутый успех — это конечная цель, то это устаревший образ мышления. Прорывное мышление подсказывает нам, что каждый новый продукт или система зачастую является лишь ступенькой к созданию чего-то более совершенного.

Все проблемы без исключения развиваются в будущем. Решая сложную задачу, вы должны учитывать, что в будущем вам, возможно, придется решать эту проблему снова; это избавит вас от многих хлопот, а ваша дальновидность поможет усовершенствовать текущее решение и включить в него меры по улучшению на будущее.

Учет будущего способствует совершенствованию вашего мышления, позволяя превзойти предыдущее решение. Если ваша машина работает ненадёжно, вы можете поручить инженеру перепроектировать шестерню, чтобы она работала лучше. Однако вам следует задать себе вопрос: «Что будет более выгодно в будущем: усовершенствовать шестерню или найти совершенно новый подход?»

Размышления о будущем стимулируют вас на поиск новых решений — возможно, их нельзя будет реализовать сразу, но только стремясь к ним, вы сможете выжить.

В жизни и в работе следует смотреть дальше, постоянно ориентироваться на будущее, добиваться новых успехов и рассматривать проблемы в долгосрочной перспективе — только так можно ставить перед собой большие цели и принимать важные решения.

9. Прислушивайтесь к мнениям со всех сторон

Принятие решений требует тщательного обдумывания, однако существует множество способов мышления. Поскольку правильных решений может быть несколько, очень важно собрать мнения как можно большего числа людей.

Когда необходимо разработать новый подход, лидеру важно знать мнения, представленные с самых разных точек зрения — будь то диаметрально противоположные взгляды, одно-сторонние идеи или креативные мысли.

У каждого человека в той или иной степени есть творческий потенциал. Ваша роль заключается в том, чтобы создать рабочую атмосферу, стимулирующую инновации, в которой члены вашей команды будут смело выдвигать новые идеи.

(1) Определите границы своих полномочий, чтобы принимать решения. Если вы не совсем уверены, обратитесь к своему непосредственному руководителю и попросите его уточнить рамки ваших полномочий.

(2) Не рассчитывайте, что ваш начальник примет решение за вас. Если вы столкнулись с трудностями, составьте список всех возможных вариантов действий, выберите один из них, а затем обсудите его со своими подчиненными, объясните им этот подход и научите их самостоятельно принимать решения.

(3) Не рассматривайте перечисленные вами варианты действий как взаимоисключающие — на самом деле они редко бывают настолько радикально разными. Лучшим решением, возможно, будет компромиссный подход. Например, если два ваших самых способных сотрудника хотят выступить в качестве представителей компании, почему бы вам не отправить их обоих, чтобы произвести на клиентов наибольшее впечатление?

(4) Принимая решение, соберите как можно больше всей необходимой информации. Решение должно основываться на фактах, а не на ваших личных сиюминутных настроениях или предпочтениях.

(5) Тщательно обдумайте проблему. Только правильное решение может решить проблему.

У разных людей разные таланты: одни сильны в цифрах, другие — в словесном выражении, а третьи обладают природным даром к истории и философии. Прежде чем принимать решение, используйте таланты членов вашей команды.

(6) Никогда не нарушайте политику компании. Если вы считаете, что некоторые правила компании являются ошибочными, вы должны поднять этот вопрос в ходе частной беседы со своим непосредственным руководителем, давая ему понять, что нельзя допускать сохранения неэффективной системы только потому, что «такова политика компании» или «компания всегда так поступала». Успешная компания не считает все устоявшиеся системы абсолютными. Инновационные идеи зачастую рождаются именно благодаря тому, что люди рассматривают проблемы с разных точек зрения.

(7) Если вы недовольны каким-либо решением своего начальника, вам следует спокойно обсудить этот вопрос с вашим менеджером. Если после обсуждения вы по-прежнему недовольны, у вас есть три варианта: во-первых, принять это решение и оказать ему полную поддержку; во-вторых, довести этот вопрос до сведения вышестоящего руководства через процедуру подачи жалобы; в-третьих, уволиться. Не стоит сначала неохотно соглашаться с этим решением, а потом открыто критиковать его перед членами вашей команды. Вы не за то получаете зарплату, чтобы сеять раздор в компании или ставить своих коллег в затруднительное положение; к тому же, даже если вам удастся дистанцироваться от решения, которое не поддерживают ни вы, ни остальные сотрудники, это не поможет вам завоевать лояльность коллег.

(8) Беспокойство само по себе не решает проблем. Продумайте ситуацию от начала до конца, и если понадобится помощь других, не стесняйтесь обращаться к ним.

(9) Когда кто-то из ваших сотрудников просит вас о каком-то особом отношении, прежде чем дать согласие, тщательно обдумайте ситуацию. Если вы согласитесь продлить отпуск своему секретарю, но откажете другим сотрудникам в аналогичной просьбе, вы проявите непоследовательность, и ваши сотрудники будут очень недовольны.

(10) Если вы решите предоставить сотруднику один день отпуска в связи с какими-то особыми обстоятельствами, вам необходимо четко объяснить ему суть этих обстоятельств; в противном случае сотрудник может ошибочно принять это за обычную практику. Допустим, в течение двух недель из-за небольшой загруженности вы разрешили сотрудникам уходить с работы пораньше; это не означает, что на третьей неделе они также смогут уходить пораньше.

В общем, принятие решений — это процесс, основанный на коллективном мнении, требующий от лица, принимающего решение, полного использования различных ресурсов и связей для тщательного обдумывания, прежде чем принять окончательное решение.

10. Мышление решает всё

Когда размышления сочетаются с целями, настойчивостью и сильным стремлением к богатству, они обретают огромную силу.

Когда человек искренне стремится к чему-то и готов пойти на все ради этого, он уже недалеко от успеха.

«Мышление решает всё» — в этих словах нет ни капли лжи. Когда мышление сочетается с целью, упорством и жгучим стремлением к материальному богатству, оно обретает ещё большую силу.

Люди могут разбогатеть, просто думая об этом — именно так добился успеха Эдвин Барнис. Это абсолютная правда. Его открытие не возникло в одно мгновение, а формировалось

постепенно. Сначала это было всего лишь страстное желание: он хотел стать деловым партнером великого Эдисона.

Одной из главных черт желания Барниса была «ясность» цели: он хотел работать с Эдисоном «вместе», а не «на него».

Когда это желание, или, лучше сказать, импульс к размышлению, впервые мелькнуло в голове Барниса, он был не в силах предпринять какие-либо действия, поскольку на его пути стояли две серьезные преграды: во-первых, он не знал Эдисона; во-вторых, у него не было достаточно денег, чтобы купить билет на поезд до Оранжа в штате Нью-Джерси.

Эти препятствия были достаточными, чтобы большинство людей впали в уныние и отказались от попыток воплотить своё желание в жизнь. Однако желание Барниса было неординарным!

Он нашел способ появиться в лаборатории Эдисона и объявил, что пришел, чтобы сотрудничать с ним. Спустя несколько лет, вспоминая свою первую встречу с Барнисом, Эдисон сказал: «Он стоял передо мной, выглядя как типичный бродяга. Но выражение его лица говорило о том, что он твердо намерен добиться того, к чему стремится». Исходя из моего многолетнего опыта общения с людьми, я хорошо знаю: когда человек по-настоящему жаждет чего-то и готов пойти на любые жертвы, чтобы это получить, он обязательно добьётся успеха. Я предоставил ему ту возможность, о которой он так мечтал, потому что понял: он твёрдо решил не сдаваться, пока не добьётся успеха. Впоследствии факты подтвердили, что моё суждение было совершенно верным».

Тот факт, что этот молодой человек смог начать свою карьеру в офисе Эдисона, отнюдь не был связан с его внешностью, ведь она явно играла против него. Главное — это его «мышление»: именно мышление решает всё.

Во время первой встречи Барнис не установил партнерских отношений с Эдисоном. Он просто получил возможность работать в офисе Эдисона, причём за очень небольшую зарплату.

Прошло несколько месяцев. Желание Барниса достичь той «четко сформулированной главной цели», которую он про себя определил, явно не продвигалось ни на йоту. Однако в сознании Барниса происходили серьезные изменения: он постоянно укреплял в себе стремление стать деловым партнером Эдисона.

Психологи совершенно правы, когда говорят: «Когда человек действительно стремится к чему-то, это само собой происходит». Барнис был готов к деловому сотрудничеству с Эдисоном и полон решимости продолжать активно готовиться к этому, пока не достигнет своей цели.

Он никогда не говорил себе: «Ладно, какая от этого польза? Пожалуй, мне придётся передумать и попробовать себя в роли продавца». Напротив, он говорил себе: «Я пришёл сюда, чтобы сотрудничать с Эдисоном, и я обязательно достигну этой цели, даже если это займёт всю мою жизнь».

Неукротимая решимость Барниса и его стойкая настойчивость в преследовании единственного желания были обречены на то, чтобы помочь ему преодолеть все препятствия и принести ему ту возможность, которую он искал.

Когда возможность представилась, она появилась не так, как Барнис мог предположить — это была шутка судьбы. У неё есть хитрая привычка пробираться через черный ход, и, проходя, она часто маскируется под несчастье или неудачу. Именно поэтому так много людей не могут распознать возможность.

Эдисон только что завершил изобретение нового офисного прибора, который в то время называли «диктофоном Эдисона». Его продавцы не проявляли к нему энтузиазма: они не верили, что эту машину удастся легко сбыть. Барнис понял, что его шанс настал! Этот шанс пришел незаметно, скрывшись в странном на вид устройстве, которое не интересовало никого, кроме самого Барниса и изобретателя.

Барнис знал, что сможет продать диктофон Эдисона. Он обратился к Эдисону с просьбой и сразу же получил разрешение. Он не только продал эту машину, но и добился огромного успеха в продажах. В результате Эдисон подписал с ним контракт, поручив ему продвижение продукта по всей стране. В ходе этого коммерческого сотрудничества Барнис не только стал миллионером, но и сделал нечто гораздо более важное — доказал, что человек действительно может «мыслить богатством».

Невозможно сказать, сколько стоило для Барниса его первоначальное желание — возможно, оно принесло бы ему 250 долларов или чуть больше 500, — но сколько бы оно ни стоило, по сравнению с тем огромным богатством мудрости, которое он обрёл, эта сумма была ничтожной. Его богатство мудрости заключалось в следующем: «Позитивное мышление в сочетании с абсолютными принципами и претворением их в жизнь может превратиться в материальное богатство».

Проще говоря, именно «мышление» привело к тому, что великий Барнис и великий изобретатель Эдисон стали деловыми партнерами; именно мышление помогло Барнису разбогатеть и совершить великие дела. Начав с нуля, он в конце концов доказал, что может обладать всем.

Глава 1. Умение действовать с умеренностью: в жизни нужно уметь и сдаваться, и настаивать

Жесткое легко ломается, а мягкое долго сохраняется. Однако, сталкиваясь с неудачами и унижениями, мы не должны слепо следовать принципу «мягкости»: постоянное «отступление» лишает человека боевого духа и уверенности. Столкнувшись с победой и славой, не стоит почивать на лаврах — путь жизни длинный, и впереди, возможно, ещё много трудностей и препятствий. Как говорится, в жизни не нужно быть слишком «жестким», а «наступать» следует с умеренностью.

Жизнь не всегда складывается гладко, но если человек обладает стойкостью, умеет сгибаться и выпрямляться, он сможет спокойно преодолеть все жизненные препятствия. Это незаменимый «козырь» для выживания, единственный верный путь к успеху в жизни.

1. В жизни нужно уметь и брать на себя ответственность, и отпускать

Человек должен уметь «брать на себя и отпускать», меньше руководствоваться корыстными мотивами и больше сохранять душевное равновесие.

«Играть главную роль в спектакле, сидеть на «горячем стуле» — это один из видов успеха в жизни, но зачастую наша жизнь не складывается так, как хотелось бы: наши стремления кажутся хрупкими, как травинка, а идеалы — труднодостижимыми. В такие моменты нужно уметь и брать на себя ответственность, и отпускать. Как бы то ни было, в жизни важно хорошо ухаживать за своим маленьким садом и оставаться верным себе.

Времена рожают героев: взлет многих людей обусловлен обстоятельствами того времени, и именно потому, что их личные качества идеально соответствовали тогдашним условиям, они и добились успеха. Времена меняются, и у героев больше нет места для проявления себя — тогда им приходится сидеть на «холодной скамейке запасных». Но нельзя из-за этого сдаваться: человек должен уметь принимать и отпускать. Удача улыбается тем, кто готов к ней, и если вы будете прилагать усилия, то в конце концов снова засияете.

На самом деле, на сцене жизни выход на сцену и уход с неё — это обычное дело. Если ваши качества соответствуют текущим требованиям, и представится возможность, вы сможете выйти на сцену; если вы сыграете хорошо и блестяще, то сможете остаться на ней подольше; но если вы фальшивите или играете не в тон, то даже если руководитель не спустит вас со сцены, зрители сами выгонят вас; либо ваша роль уже не соответствует духу времени, либо руководитель хочет дать шанс новичку — и тогда вам придется уйти со сцены.

Выход на сцену, конечно, доставляет удовольствие, но как насчёт ухода со сцены? Это неизбежно вызывает грусть — такова человеческая природа. Однако идеальное состояние — это когда ты «свободен как при выходе на сцену, так и при уходе с неё». Под «свободой» здесь подразумевается душевное состояние: лучше всего сохранять спокойствие. Если же тебе не удаётся успокоиться, не показывай этого, чтобы никто не подумал, что ты не выдержал удара. Вы должны «сохранять спокойствие», делать то, что должны, и искать способы оттачивать свои «актерские навыки», всегда будучи готовыми вновь выйти на сцену — будь то прежняя сцена или какая-то другая — главное, не сдавайтесь, и у вас обязательно появится шанс!

Есть ещё одна ситуация, которая вызывает сильное чувство неловкости: это когда главный герой становится второстепенным персонажем.

Если вы посмотрите, как в кино и на телевидении главные герои и героини пользуются популярностью и поклонением, то сможете понять, каково это — пережить горечь от превращения из главного героя в второстепенного персонажа.

Подобно тому, как в жизни человека невозможно избежать выхода на сцену или ухода с неё, так и горечь от превращения из главного героя в второстепенного персонажа неизбежна —

если бы уход со сцены оставался незамеченным, это было бы ещё ничего, но ведь приходится выступать на сцене перед зрителями!

Превращение из главного героя в второстепенного может происходить по-разному: в одном случае ты становишься второстепенным персонажем для другого главного героя, в другом — меняешься местами с второстепенным персонажем. Из этих двух ситуаций вторая даётся пережить сложнее всего.

Настоящий актёр может отказаться от роли второстепенного персонажа и даже уйти из этого круга навсегда. Но на сцене жизни уйти не так просто, ведь вам нужно зарабатывать на жизнь — такова реальность!

Поэтому, когда вы превращаетесь из главного героя в второстепенного, не стоит сетовать на несчастливую судьбу и не нужно подозревать, что кто-то втайне что-то затеял. Все, что вам нужно сделать, — это «сохранять спокойствие», достойно исполнять свою роль «второстепенного персонажа» и доказать окружающим, что вы способны играть как главную, так и второстепенную роль!

Это очень важно: если вы не можете достойно сыграть даже второстепенную роль, как тогда люди смогут поверить, что вы способны сыграть главную?

Если же ты сдашься и опустишь руки, то в конце концов, даже если тебе и не удастся уйти со сцены, ты неизбежно скатишься до роли статиста, а дойти до такого — очень печально.

Если же ты сможешь достойно сыграть роль второстепенного персонажа, тебя всё равно встретят аплодисментами; а если ты по-прежнему будешь демонстрировать мастерство главного героя, то, естественно, наступит день, когда тебе снова доверится главная роль!

В целом, жизненные возможности многообразны и непредсказуемы, взлеты и падения неизбежны, а иногда от них просто не уйти. В таких ситуациях нужно сохранять настрой: «Свободно чувствовать себя и на сцене, и за кулисами, играть и главные, и второстепенные роли» — это спокойное отношение к жизни, которое, к тому же, даст тебе шанс снова засиять!

В этот момент ваша гибкость непременно завоюет уважение окружающих, ведь никто не будет ценить человека, который жалуется на судьбу и сдался!

Какими бы сильными ни были способности человека и какими бы благоприятными ни были обстоятельства, невозможно всю жизнь идти по жизни без препятствий. В периоды неудач приходится сидеть на «холодной скамейке», не пользоваться доверием, подвергаться пренебрежению и игнорированию. А оказавшись на «холодной скамейке», люди, как правило, не могут тщательно проанализировать причины и только целыми днями жалуются.

Однако вместо того, чтобы сидя на «холодной скамейке» мучиться подозрениями, лучше настроить себя на позитивный лад и постараться «согреть» эту скамейку!

Во-первых, укрепляйте свои способности.

Период, когда вас не используют по полной мере, — это как раз лучший момент для того, чтобы активно собирать и усваивать разнообразную информацию. Усердно работая и укрепляя свои навыки, вы сможете, как только удача повернется к вам лицом, подняться еще выше и проявить себя еще ярче!

В этот период, пока вы находитесь в тени, другие как раз наблюдают за вами. Если вы впадете в отчаяние, то, боюсь, вам придется сидеть там до тех пор, пока задница не замерзнет, а плохие отзывы начнут сыпаться, и у вас, скорее всего, не останется шанса на перелом.

Во-вторых, используйте скромность для построения хороших межличностных отношений.

У каждого человека есть врожденная склонность бить лежачего: когда вы сидите на скамейке запасных, окружающие с нетерпением ждут, когда вы уже никогда не встанете на ноги!

В этот момент вам нужно проявить смирение, заводить друзей и не вспоминать о своих былых подвигах в присутствии других — все это бесполезно, к тому же «былые подвиги» втянут вас в ситуацию «невостребованного таланта», что только усугубит вашу тоску!

В-третьих, будьте ещё более преданными своему делу и не допускайте халатности ни на мгновение.

Хотя вы и занимаетесь мелочами, делайте их очень серьезно!

Не забывайте: многие наблюдают за вами с холодным взглядом и в душе ставят вам оценки!

Если вам удастся выполнить все вышеперечисленное, вы обязательно сможете превратить «холодную скамейку запасных» в «горячую». Какова бы ни была истинная причина вашего пребывания на «холодной скамейке», сам процесс пребывания на ней — это отличная возможность тренировать своё терпение и закалять свой дух. Раз вы уже прошли через это, чего же ещё бояться?

Кроме того, всем нравится «добавлять цветы к веночке»: когда вы сумеете «разогреть скамейку запасных», вы естественным образом получите множество похвал и аплодисментов, став смелым человеком, которым все восхищаются; если же вы не сможете избавиться от этого стремления к выгоде и не выдержите «холодной скамейки», то другие будут смотреть на вас свысока — разве что вы решительно не смените работу!

2. Умение знать, когда нужно действовать, а когда — отступить, позволяет сохранить себя

В жизни и в работе нельзя выпячиваться, особенно не стоит отнимать «славу» у тех, кто занимает более высокую должность или обладает большей властью, чем вы. В противном случае вы навлечете на себя немилость руководства и начальства, что разрушит ваши блестящие перспективы.

Для многих умных людей величайшая опасность в жизни исходит не извне, а из них самих. Как только человек добивается успеха в карьере, он неизбежно начинает гордиться своими заслугами, а последствия такого поведения зачастую оказываются гораздо печальнее, чем у тех, кто ничего не добился. Поэтому умный человек должен понимать, насколько опасно приписывать себе все заслуги. Поэтому древние люди уделяли большое внимание тому, чтобы, независимо от любого доброго дела, оставаться в пределах своих обязанностей, уметь вовремя уступить и ни в коем случае не затмевать своего господина своими заслугами; в противном случае в лучшем случае это вызовет гнев и ненависть окружающих, а в худшем — приведет к гибели. С древних времен только те, кто делился славой с другими или даже уступал ее другим, достигали благополучного исхода. Факты доказывают, что только те, кто, подобно Чжан Ляну, уходит со сцены после достижения успеха и умеет мудро заботиться о собственной безопасности, способны предотвратить беду заранее. Точно так же в отношении тех дел, которые могут запятнать поведение и репутацию, не следует перекладывать всю вину на других; нужно проявить инициативу, взять на себя часть ошибок, признать свою вину и упрекнуть себя — только человек, обладающий такими нравственными качествами, может считаться совершенным и благородным.

В эпоху династии Хань Чао Цуо считал, что его талант и ум превосходят императора Вэнь, да и значительно превосходят всех министров при дворе; он намекал, что является министром, способным поддержать власть, подобно министрам эпохи Пяти гегемонов, и хотел, чтобы император Вэнь полностью передал ему полномочия по решению государственных дел. Это и было проявлением «заслуг, угрожающих владыке». Когда император Сюаньцзун из династии Тан только вступил на престол, он, увидев Ли Дэю, обладавшего огромными заслугами и властью, испытал в душе страх и сильное чувство неравновесия, до такой степени, что его волосы промокли от пота. В чём же разница между этим и тем, как великого генерала династии Хань Хо Гуан, охранявшего карету императора Сюаньди, который испытывал к нему глубокий страх и трепет, словно у него в спине торчала колючка? Когда заслуги становятся слишком велики, они пугают правителя, и такие заслуженные министры, естественно, начинают проявлять высокомерие.

А Хань Синь, которого можно назвать человеком с беспрецедентными заслугами, в конце концов потерпел печальную участь именно потому, что его слава была столь велика, а положение столь высоким, что он угрожал власти монарха. В конце эпохи Цинь Хань Синь присоединился к восстанию Сян Ляна и Сян Юя, заняв должность ланчжуна. Поскольку его советы неоднократно отвергались, он перешел на сторону Лю Бана, где Сяо Хэ рекомендовал его на должность великого полководца. Во время войны между Чу и Хань он, прикрываясь ремонтом горных троп, тайно переправился через Чэньцзан и, применив неожиданный маневр, захватил Гуаньчжун. Позже, когда Лю Бан и Сян Юй находились в патовой ситуации между Синъяном и Чэнгао, он был назначен левым канцлером, возглавил войска, разгромил государства Вэй и Дай, покорил Чжао и Ци и был возведен в звание короля Ци. Затем он встретился с Лю Баном у Гайся и разгромил Сян Юя. После основания династии Хань он был переназначен королём Чу. В результате ложного обвинения в заговоре он был понижен в звании до маркиза Хуайиня. Во время восстания Чэнь Мо кто-то донес, что Хань Синь был его соучастником и намеревался поднять восстание в Чанъане; он был заманен и убит императрицей Лю в дворце Вэйян.

Чтобы избежать ситуации, когда великие заслуги угрожают власти правителя, необходимо уметь определять, когда следует действовать, а когда — отступать. Для этого нужно твердо запомнить следующие принципы:

Во-первых, следует соблюдать законы. Судя по истории, «послушные чиновники» (хун ли) чаще всего сохраняют свою жизнь. В «Биографиях послушных чиновников» («Ши Цзи») Сыма Цзянь под «послушными чиновниками» подразумевал тех, кто следует законам, добросовестно исполняет приказы, понимает дух времени и видит общую картину.

Если люди в последующие века считают, что «добросовестным чиновником» можно назвать только того, кто отличается милосердием, добротой и веселым нравом и руководствуется принципами человечности и справедливости, то они глубоко заблуждаются. Прежде всего, он должен соблюдать законы и строго контролировать себя — именно в этом заключается поведение добросовестного чиновника.

В современном обществе, каким бы большим ни был ваш вклад в дело коллектива, он не может превосходить дисциплину, и тем более нельзя демонстрировать, что вы и ваш руководитель находитесь на «равном» положении. Как говорится, «на одной горе не может быть двух тигров»: если вы затмите его, он не позволит вам долго оставаться в центре внимания. Не пренебрегайте дисциплиной из-за своих заслуг — соблюдение правил и норм также принесет вам любовь и поддержку со стороны коллег и подчиненных.

Во-вторых, не вмешиваться. То есть не использовать свою власть для достижения личных целей. В «Луньюй» сказано: «Величественны Шунь и Юй, владевшие миром, но не присваивавшие его себе». То есть Шунь и Юй были поистине величественны: будучи императорами и владея всеми четырьмя морями, они ни в малейшей степени не заботились о себе. Вмешивание личных интересов в государственные дела — это крайне нечестный поступок; казалось бы, он приносит кратковременную выгоду, но в конечном итоге вызывает отвращение у людей, и какие бы заслуги ни были у такого человека, какие бы усилия он ни приложил, все это в итоге будет сведено на нет.

Руководителю крайне нежелательно, чтобы его подчинённые использовали служебное положение для извлечения личной выгоды; эгоистичные люди также не пользуются поддержкой народа.

Третье табу — недолговечность. Древние говорили: «Каждый день будь осторожен, ибо боишься, что это не продлится вечно». Находясь на высоком посту, нужно с каждым днём быть всё более осторожным, словно идёшь по опасному обрыву: даже если ты сам проявляешь осторожность, очень немногие доживают до счастливого конца. Поэтому чем выше положение, чем больше власть, тем больше людей, полных подозрений и ревности; от этого нельзя не остерегаться, и нужно заранее готовиться к отступлению.

Четвёртое табу — несоответствие должности. Древние говорили: «Это как будто гнилой верёвкой удерживаешь шестерку лошадей, дрожа от страха, словно вот-вот упадёшь в бездну». То есть опасность, с которой сталкивается человек, занимающий высокий пост, настолько ужасающая, словно он управляет шестью дикими лошадьми с помощью гнилого вожжа, испытывая крайний страх; поэтому ни в коем случае не следует гордиться своими заслугами, а нужно всегда проявлять скромность и уходить со сцены после достижения успеха, чтобы все закончилось благополучно.

Пятое: не следует придавать большого значения военной силе. В древности, если заслуженный вельможа мог добровольно сдать военную власть, это уменьшало угрозу для правителя; поэтому «не придавать большого значения военной силе» означает самоограничение в военном отношении ради собственной безопасности.

Шестое: чаще обращайтесь за советом. Древние говорили: «Среди троих людей всегда найдётся тот, кто может быть моим учителем». У вашего начальника непременно есть свои уникальные качества, поэтому перед тем, как приступить к делу, обязательно проконсультируйтесь с ним и выслушайте его мнение — так у вас будет опора при выполнении задачи.

Эти принципы применимы не только к феодальной бюрократии, но и к нашей повседневной работе, особенно в ситуациях взаимодействия и конфликтов с руководством: только умение правильно выбирать момент для наступления и отступления позволит добиться успеха.

3. Сочетайте твердость и гибкость: склоняйте голову, когда это необходимо

Если вы находитесь под чужим крылом, вам обязательно нужно склонить голову — не ждите, пока вас об этом напомним, и не ждите, пока ударитесь о карниз. Это рациональное признание объективных условий, в котором нет ни капли принуждения, поэтому не стоит стесняться или бояться потерять лицо. По сравнению с выживанием лицо не имеет никакого значения, и когда выживание вступает в противоречие с престижем, выживание всегда на первом месте!

У простого народа есть поговорка: «Находясь под чужим карнизом, приходится склонять голову». Это означает, что когда человек уступает другим в влиянии или возможностях, ему приходится смириться и уступить, но в ситуации, подобной той, что описана на сайте, разные люди могут реагировать по-разному. Те, кто стремится к успеху, рассматривают это как возможность закалить себя, используют это время для отдыха и восстановления сил, чтобы в будущем вернуться на вершину, и ни в коем случае не впадают в пассивность или уныние; те же, кто не выдерживает трудностей и неудач, часто воспринимают это как конец карьеры, либо сжимаются от страха, не желая искать способы преодолеть текущие трудности, а просто жалуются на судьбу и смиряются с ней.

Так называемый «карниз», говоря проще, — это сфера влияния других людей. Иными словами, если вы находитесь в этой сфере влияния и существуете за счёт этой силы, то вы находитесь под чужим карнизом. Некоторые из этих «карнизов» достаточно высоки, и любой человек может стоять под ними, подняв голову, но таких «карнизов» немного. Учитывая природную склонность людей к отторжению «чужих», большинство «карнизов» на самом деле очень низкие! То есть, попадая в сферу влияния других людей, вы столкнётесь со множеством сознательных или бессознательных проявлений отторжения и ограничений, а также с притеснениями, источник которых вам будет неизвестен. Такая ситуация произойдёт в вашей жизни как минимум один раз. Разве что у вас есть собственное небо над головой, вы сильный человек и не нуждаетесь в помощи других, чтобы жить. Но можете ли вы гарантировать, что всю жизнь будете так свободны и независимы, что вам не придется укрываться от ветра и дождя под чужим навесом? Поэтому необходимо скорректировать свой менталитет, находясь под чужим навесом.

Находясь под чужим кровом, нужно обязательно склонять голову — не дожидаясь, пока кто-то напомним об этом, и не дожидаясь, пока ударишься о карниз. Это рациональное при-

знание объективных условий, в котором нет ни капли принуждения, поэтому не стоит испытывать ни стеснения, ни бояться потерять лицо. Сколько стоит репутация по сравнению с выживанием? Когда выживание и репутация вступают в противоречие, выживание всегда на первом месте!

«Обязательно склонять голову» — это даёт, по крайней мере, несколько преимуществ: вы не разбьёте себе голову из-за нежелания склониться; поскольку вы склоняете голову совершенно естественно, вы не становитесь заметной мишенью; вы не будете в порыве нетерпения пытаться снести «карниз». Помните: независимо от того, удастся вам это или нет, вы всё равно пострадаете, ведь наши предки ещё в древности оставили нам пословицу: «Нанеся врагу тысячу ран, сам теряешь восемьсот». Вы не уйдёте из-под «карниза», где можно укрыться от ветра и дождя, из-за того, что шея слишком затекла и вы не можете этого выносить. Уйти — это не запрещено, но куда идти? Об этом необходимо подумать. К тому же, если уйдёте, то вернуться будет очень непросто. Пробыв под «карнизом» достаточно долго, вы можете стать одним из обитателей дома, а то и вовсе вытеснить тех, кто там живет, и стать хозяином.

В истории Китая политические, военные и даже борьба за власть были чрезвычайно сложными, а порой и мгновенно меняющимися. Терпеть временное унижение, смиряться и закалять свою волю, выжидая подходящего момента, — вот что стало незаменимым психологическим качеством успешного человека. Так говорится: «Гусеница изгибается, чтобы выпрямиться, а дракон и змея впадают в спячку, чтобы выжить».» — именно это и имеется в виду. То, как Хань Синь в эпоху Западной Хань перенёс унижение, проползнув между ног, является лучшим воплощением именно такого «обязательного смирения». Ведь если бы он не склонил голову, то поставил бы себя на один уровень с уличными хулиганами и бездельниками; если бы он решил дать отпор, то не только мог бы устроить драку со смертельным исходом и оказаться в суде, но и, скорее всего, лишился бы собственной жизни.

Другой, более высокий уровень «необходимости склонить голову» — это сознательное и добровольное ухождение на второй план на определённый этап, чтобы воспользоваться этим временем для изучения ситуации со всех сторон, устранения скрытых угроз и проведения предварительной подготовительной работы для будущих масштабных действий. Во времена династии Суй император Суй Янди был чрезвычайно жестоким; повсюду бушевали крестьянские восстания, а многие чиновники династии Суй один за другим переходили на сторону повстанцев. Поэтому Суй Янди был крайне подозрительным и с особой настороженностью относился к придворным министрам, особенно к влиятельным чиновникам из провинций.

Ли Юань, князь Тан (то есть Тайцзу династии Тан), неоднократно занимал должности как в центральной, так и в местной администрации. Везде, где бы он ни появлялся, он тщательно налаживал отношения с местными героями и выдающимися личностями, проявляя к ним доброту и милость, благодаря чему пользовался высоким авторитетом, и многие приходили к нему, чтобы присоединиться к нему. Поэтому все беспокоились за него, опасаясь, что он станет объектом подозрений императора Сюй Яна. Именно в это время император Сюй Ян издал указ, призывающий Ли Юаня явиться к нему в летнюю резиденцию. Ли Юань не смог явиться из-за болезни, что очень не понравилось императору Сюй Яну и вызвало у него некоторую подозрительность. В то время племянница Ли Юаня, Ван Ши, была наложницей императора Сюй Яна. Император Сюй Ян спросил её о причине неявки Ли Юаня на аудиенцию, и Ван Ши ответила, что он заболел. Тогда император Сюй Ян спросил: «Он умрёт?»

Ван передала эту новость Ли Юаню, и тот стал вести себя ещё осторожнее. Он знал, что рано или поздно император Сюй Янди не станет его терпеть, но для того, чтобы поднять состояние слишком рано, у него не хватало сил, поэтому ему оставалось только прятать голову в песок, терпеть и ждать подходящего момента. Поэтому он намеренно принимал взятки, порочил свою репутацию, целыми днями погрязал в развлечениях и роскоши, причём делал это с большой помпой. Услышав об этом, император Сюй Ян действительно ослабил бдительность

по отношению к нему. Представьте себе: если бы Ли Юань тогда не склонил голову или склонил её с некоторым нежеланием, он, скорее всего, был бы отправлен на плаху императором Сюй Яном Ян Гуан, который и так подозревал его, и тогда не было бы ни восстания в Тайюане, ни основания империи Да-Тан.

В отношениях с людьми и в жизни цель «обязательного смирения» заключается в том, чтобы наладить гармоничные отношения с окружающей реальностью, свести трения между ними к минимуму, сберечь свои силы для более долгого пути, а главное — превратить неблагоприятные условия в силу, действующую в вашу пользу. Это — гибкость в поведении, умение приспосабливаться к обстоятельствам и, прежде всего, высшая мудрость выживания.

4. Не теряйте смиренности, даже достигнув успеха

Когда жизнь складывается благоприятно и все идет как по маслу, человек очень легко теряет самообладание, что в конечном итоге приводит к появлению признаков краха, а радость сменяется горем.

Каждый, кто знаком с историей о «Троянском коне» из Троянской войны, помнит, как был разрушен Троя.

Троянцы сражались с вторгшейся греческой коалицией, и победы доставались то одним, то другим. Позже кто-то из коалиции предложил план: притвориться, будто все отступают, оставив один большой деревянный конь, в чьем чреве спрятали воинов, а основные силы армии укрылись поблизости. Троянцы, увидев удаляющийся флот, решили, что враг действительно отступил, и, не принимая никаких мер предосторожности, затащили деревянного коня в город, устроив там веселье с песнями, танцами и пиршеством. Когда все уснули, враги, спрятанные в коне, выскочили наружу, открыли городские ворота, и, действуя сообща изнутри и снаружи, привели к падению Трои.

Из этой истории можно извлечь два ценных урока: во-первых, не стоит радоваться слишком рано, когда дела идут хорошо, иначе неудача наступит незамедлительно. Во-вторых, не следует унывать после поражения: кризис — это шанс, за неудачей следует успех. Столкнувшись с препятствиями, нужно стиснуть зубы, проявить стойкость и самоусиление, и тогда трудности пройдут, дождь прекратится, а будущее станет светлым.

Во время Гражданской войны в США генерал Грант из армии Севера и генерал Ли из армии Юга возглавили свои войска и вступили в сражение. После беспрецедентно ожесточённой и кровопролитной битвы армия Юга потерпела сокрушительное поражение и распалась, а генерал Ли был отправлен в город Эпмет для суда и подписания договора о капитуляции.

Стал ли генерал Грант, совершив великий подвиг, высокомерным, расточительным и надменным? Нет! Он был великим человеком с широким кругозором и ясным умом, и он ни за что не пошёл бы на такие неразумные поступки!

Он с большой скромностью сказал: «Генерал Ли — человек, заслуживающий нашего уважения. Несмотря на поражение и плен, он сохраняет необычайное самообладание. Такой невысокий человек, как я, по сравнению с его шестифутовым ростом действительно выглядит несколько блекло; он по-прежнему был одет в новую, неповрежденную военную форму, а на поясе у него висел драгоценный меч, подаренный ему правительством; а я был одет лишь в обычную солдатскую форму, отличавшуюся от солдатской лишь одной полосой, обозначающей звание генерал-майора».

Эти скромные слова звучат в ушах собеседника гораздо лучше, чем многократные хвастливые высказывания. Только тот, кто сомневается в своих достижениях, любит хвастаться перед другими, чтобы скрыть те моменты, которые вызывают сомнения. По-настоящему успешный человек не нуждается в саморекламе и самовыпячивании, потому что твои достижения и успехи окружающие видят гораздо яснее, чем ты сам, и запоминают их.

Возможно, вы думаете, что скромность генерала Гранта, безусловно, достойна похвалы, а генерал Ли, будучи побеждённым, всё же держал голову высоко, а одежда его была опрятной

— не является ли это проявлением некоторой гордости? На самом деле это не так: хотя генерал Ли и потерпел поражение, он смог с достоинством перенести позор, и именно в этом заключается его мужество и стойкость. Таким образом он показал, что воспринимает поражение как опыт, а не как позор; если бы ему представился ещё один шанс, он снова встал бы на защиту и боролся за победу. Поэтому можно сказать, что он проявил достоинство великого военачальника. Причина его противоположного поведения по сравнению с Грантом заключалась не в нежелании проявлять скромность, а в том, что они находились в разных обстоятельствах.

Генерал Грант не только высоко оценил позицию генерала Ли, но и не преуменьшил его боевые заслуги. Он считал, что как его собственный успех, так и поражение генерала Ли были обусловлены случайными обстоятельствами. Он сказал: «Исход этой битвы определили крайне стечение обстоятельств: в то время вражеские войска в Вирджинии почти каждый день сталкивались с дождливой погодой, из-за чего им приходилось вести бои, увязнув в грязи. Напротив, везде, где появлялись наши войска, почти каждый день стояла хорошая погода, что чрезвычайно облегчало марши, а во многих местах дождь начинался часто только через день или два после того, как наши войска уходили. Что это, как не удача?»

Генерал Грант приписал эту великую победу, определившую окончательную судьбу, погоде и судьбе, что свидетельствует о его полной самооценке и о том, что он никогда не позволял жажде славы и богатства затуманить свой разум. Кто-то однажды сказал: «Чем меньше человек любит принимать похвалу от других, тем больше это свидетельствует о том, что он осознает ничтожность своего успеха».

Если вы часто теряете голову от мелочей, принимаете похвалу других, похлопываете себя по плечу и считаете это чем-то грандиозным, то вы, по сути, обманываете себя, как зрители, обманутые фокусами. С этого момента вы вступите на путь поражения, ведь вы уже утратили самооценку — как слепой, скачущий на слепой лошади, как можно надеяться на успех?

5. Уйди в сторону в разгар событий, не пытайся разделить с другими богатство и славу

В жизни важнее всего уметь вовремя уходить и не быть самонадеянным. Особенно когда босс достигает богатства и славы, ни в коем случае не думайте, что сможете разделить с ним эти блага. Нужно уметь вовремя уйти, не привязываясь к сиюминутному богатству и славе, иначе в конце концов вас ждет судьба «когда кролик умрет, собаку зажарят».

Господину Ляо в этом году исполнилось сорок лет, и 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 лояльным и способным сотрудником, пользовался большим уважением у начальника. Он обладал духом «воин готов умереть за того, кто его ценит», 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, и можно сказать, что он пережил немало трудностей. Хозяин был весьма доволен его работой, и зарплата с бонусами с каждым годом становились всё выше.

Через три года компания начала стабильно расти, и господин Ляо решил, что уже достаточно добился успеха, и стал сбрасывать с себя часть обязанностей, а в свободное время часто выезжал за границу, чтобы отдохнуть. По указанию босса он передал многие важные дела 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.

Эта история — история о «уничтожении заслуженных сотрудников». Не каждый «босс» идет на такое, но когда «заслуженного сотрудника» устраняют, на то всегда есть свои причины, которые можно проанализировать следующим образом:

Со стороны «босса»: некоторые руководствуются исключительно личной выгодой, не желая, чтобы «заслуженный сотрудник» делил с ним прибыль или затмевал его славу, поэтому и «уничтожают заслуженного сотрудника»; некоторые боссы, стремясь сохранить абсолютное чувство достижения, что «этот мир я завоевал сам», уничтожают заслуженного сотрудника; а некоторые считают, что, «использовав» этих «товарищей по оружию», с которыми когда-то вместе завоевывали мир, они больше не нужны, и поэтому уничтожают заслуженного сотрудника.

Что касается «заслуженных», то некоторые из них считают, что, поскольку они помогли боссу завоевать власть, а теперь «в стране царит мир», они вполне могут 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 ущемляется, но он не хочет, чтобы эти люди стали для него обузой. Исходя из соображений справедливости и личных интересов, он вынужден под различными предлогами «устранять» таких «заслуженных сотрудников». Честно говоря, иногда «заслуженного» приходится устранять, потому что некоторые из них, совершив «военные подвиги», считают 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 там ни было, «убийство заслуженных воинов» всегда вызывает грусть, и если у человека есть способности, ему не стоит избегать роли «заслуженного воина»; главное — изменить своё отношение к ситуации, когда «царство» уже завоевано:

(1) Смело уйти в отставку в разгар событий и искать другой путь; заслуженный деятель не обязательно будет убит, но вероятность этого всегда существует, поэтому чем дольше он остается, тем выше опасность. Лучше уйти самым почетным и блестящим образом, пока начальник «еще ценит» тебя, и найти для себя новое поле деятельности. Возможно, вам не удастся уйти, но, по крайней мере, сам жест «ухода» станет заявлением о вашей позиции, и начальник оценит этот шаг.

(2) Скрыть своё имя и не вспоминать о былых подвигах; то есть теперь на слуху только имя начальника, а ваше имя «исчезло», вся «слава» принадлежит «начальнику», вы отныне «не высказываетесь» и не должны упоминать о былых подвигах — ведь если вы об этом заговорите, разве не будете соперничать с начальником за внимание? Ему это не понравится.

(3) Проявлять скромность и целеустремленность, оставаясь «подчиненным» на всю жизнь; использовать различные возможности, чтобы показать, что у вас «нет больших амбиций», нет стремления стать «царем», 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 пойдет на вас «с жестокостью».

(4) Иди в ногу со временем, демонстрируй свою ценность; многие «заслуженные сотрудники» считают, что им «по праву» полагается множество привилегий, и не работают, в результате чего становятся отстающими и, следовательно, подвергаются «уничтожению». Поэтому, чтобы сохранить себя, необходимо постоянно демонстрировать свою ценность, чтобы босс чувствовал, что не может обойтись без тебя; иначе, как только ты станешь «бесполезным», тебя

выбросят как «мусор» — кому будет дело до того, что ты когда-то был «заслуженным сотрудником»?

История господина Ляо вызывает сочувствие, но, боюсь, ему тоже есть над чем поразмыслить. Человек, способный совершать великие дела, должен уметь вовремя уйти с арены и самостоятельно искать выход из ситуации; иначе, даже совершив подвиг, он всё равно будет «уничтожен» — разве это не печально?

6. Сделай шаг назад — и перед тобой откроется широкий мир; при необходимости иди на уступки

Своевременный компромисс и уступки — самый мудрый выбор. Философия поведения в решающие моменты может определить успех или провал карьеры человека; это незаменимый «козырь» в жизни.

Сузуки Таро — известный японский дистрибьютор электротехники. Подводя итоги своего пути к успеху, он пришел к выводу, что, оказавшись в безвыходной ситуации, нужно не только проявлять осторожность и осмотрительность, но и смотреть в будущее с дальновидностью, чтобы сделать правильный выбор и добиться максимального успеха.

В 1960 году одно событие произвело на Сузуки Таро огромное впечатление. В то время японская компания «Сузуки Электрик» вела широкие и углублённые деловые переговоры с немецкой компанией «Сименс» по вопросам технического сотрудничества. Стороны зашли в тупик: с одной стороны, «Сименс» настаивала на том, чтобы ставка роялти составляла 9 % от общего объема продаж, а Таро Сузуки не соглашался с этим предложением; после упорной борьбы ему удалось снизить ставку до 5 %. Однако, несмотря на сделанную уступку, «Сименс» выдвинула новое требование: в качестве условия льготной ставки роялти плата за передачу патента должна быть установлена в размере 600 000 долларов США и выплачена единовременно. Это снова поставило Таро Сузуки в затруднительное положение. Соглашаться или нет — он раздумывал. Если согласиться, компания неизбежно погрузится в финансовый кризис, и бедствие станет неизбежным. Если отказаться, компания упустит еще одну прекрасную возможность для развития.

Сузуки Таро постоянно взвешивал все «за» и «против» этих двух вариантов. В то время общий капитал компании «Сузуки Электрик» составлял всего 400 миллионов иен, а 600 тысяч долларов США соответствовали 200 миллионам иен! Эта плата за передачу технологии действительно была весьма тяжёлым бременем для компании «Сузуки», которая только-только начала свою деятельность. Можно ли принять требования и условия другой стороны? Стоит ли идти на компромисс и уступки? Таро Сузуки испытывал сильные колебания. Ситуация в тот момент была крайне неблагоприятной для компании «Сузуки». Дело в том, что текст контракта был составлен в одностороннем порядке компанией «Сименс», и поэтому многие положения были выгодны именно ей: например, положения о нарушении договора и штрафных санкциях явно благоприятствовали компании «Сименс».

В этой неблагоприятной для себя ситуации Таро Сузуки, проявив дальновидность, отметил, что «отступив на шаг, открывается широкий простор», и что «только умея отступать, можно продвигаться вперед». Он решил применить бизнес-стратегию «использовать чужие руки, чтобы извлечь выгоду»: если пойти на некоторые компромиссы и уступки, принять условия и требования противоположной стороны и выплатить эту сумму, то это будет означать «сначала понести убытки, а потом получить прибыль». Такой подход также учитывал общую картину и был выгоден как для развития компании Сузуки, так и для развития японской электронной промышленности, поскольку, приняв условия и требования партнера, можно было использовать их технологические патенты для получения прибыли — это называется «зарабатывать, используя чужой ум», и он умело применил этот прием на практике.

Таро Сузуки не был беспринципным и не шел на уступки слепо; на самом деле, за каждой его уступкой скрывался шаг вперед. Чтобы гарантировать стабильную прибыльность проекта

технического сотрудничества, он также провел глубокое и тщательное исследование компании «Сименс». В ходе исследования он обнаружил, что у компании «Сименс» есть научно-исследовательский институт, в котором работает более 30 исследователей. Этот институт фактически является «мозгом» компании «Сименс». Он оснащён передовым оборудованием, укомплектован высококвалифицированным персоналом и ежедневно занимается разработкой и исследованием новейших мировых технологий и продуктов. Именно в этом заключается секрет лидерства «Сименса» в мировых передовых тенденциях.

Таро Сузуки про себя подумал: если бы ему пришлось создавать научно-исследовательский институт того же уровня и масштаба, это, без сомнения, стоило бы ему несколько миллиардов иен и несколько лет времени, а сейчас, заплатив всего 200 миллионов иен, он может в полной мере использовать персонал и оборудование научно-исследовательского института компании «Сименс» — это равносильно обмену 200 миллионов иен на несколько миллиардов. На самом деле это очень выгодная сделка. К сожалению, большинство людей этого не понимали и просто сожалели о тех деньгах, которые, казалось бы, тратились на поверхностные вещи.

Раз уж можно максимально эффективно воспользоваться ситуацией, чтобы «извлечь выгоду из чужих усилий», то почему бы этим не воспользоваться? Сузуки Таро, несмотря на все возражения, решительно подписал договор о сотрудничестве с компанией «Сименс». В соответствии с условиями контракта компания «Сименс» направила своих ведущих технических специалистов на работу в компанию «Сузуки», где они передали «Мацushита» свои технологии, знания и управленческий опыт. За время сотрудничества компания «Сузуки» получила огромную выгоду, получив чрезвычайно удобный и быстрый доступ к новейшим технологическим достижениям «Сименса».

Поэтому в то время практически во всех самых передовых научно-технических достижениях мира принимала участие компания «Сузуки». Это заложило прочную основу для её стремительного развития и превращения в компанию, известную по всей Японии и даже во всём мире. Можно сказать, что сотрудничество обеих сторон позволило компании «Сузуки» закрепить за собой статус крупной международной корпорации.

В этой сделке между компанией «Сузуки Денки» и компанией «Сименс» Таро Сузуки искусно применил прием «использовать чужую руку, чтобы извлечь выгоду». На первый взгляд казалось, что он оказался в невыгодном положении: он не только пошёл на компромисс и уступки, но и согласился на огромную плату за передачу патентов компании «Сименс», а также на несправедливые условия о штрафах и неустойках за нарушение договора.

Однако факты доказали, что именно Таро Сузуки стал главным победителем в этой «войне без дыма». Его временные уступки и терпение принесли компании мощный импульс для развития — уникальные в мире технологические возможности и влияние компании «Сименс», благодаря чему компания «Сузуки» в конечном итоге превратилась в мирового лидера в сфере электроники. А компания «Сименс» осталась прежней, в то время как компания «Сузуки» уже давно перестала быть той, какой была изначально.

Человеческие ресурсы в определенной степени определяют успех предприятия, и это, по сути, является лучшим примером того, как «заработать на чужом интеллекте». Таро Сузуки придавал огромное значение интересам сотрудников, рассматривая их как жизненную линию предприятия. Он никогда не увольнял сотрудников без веских причин, проявляя к ним всестороннюю заботу и внимательность.

Около 1920 года японская экономика переживала спад и находилась в крайне неблагоприятном состоянии: многие заводы приостанавливали производство, перепрофилировались или вовсе закрывались. Однако компания «Сузуки Денки», только-только начавшая свою деятельность, напротив, процветала даже в этих сложных условиях. К весне 1921 года, когда другие компании пытались сократить масштабы производства, Сузуки Таро пошел по противопо-

ложному пути: он купил участок площадью более 1700 квадратных метров, построил на нем производственные цеха, офисы и жилые дома, а также увеличил численность персонала.

Мудрость Таро Сузуки заключалась в том, что с самого начала он выбрал для своего бизнеса перспективную отрасль — производство электротехники, что стало врождённым преимуществом предприятия. Заняв выгодную позицию с самого начала, а также благодаря своему деловому чутью и готовности рисковать всем, он, естественно, шёл по пути успеха.

В 1924 году Сузуки Таро изобрёл автомобильную лампу на батарейках и сразу же запустил её в производство. Одновременно он занимался производством стиральных машин, электронагревателей, электрических вентиляторов и других бытовых приборов, которые в одночасье завоевали всю Японию. Продукция пользовалась огромным спросом и принесла ему огромные доходы. К моменту наступления мирового экономического кризиса 1930-х годов Сузуки Таро уже владел пятью заводами и имел более 400 сотрудников.

Поскольку Япония — островное государство, со всех сторон окружённое морем, и сама по себе испытывает нехватку промышленных ресурсов, в ходе этого кризиса финансовый сектор с каждым днём всё больше сжимался и слабел, что приводило к сокращению и закрытию заводов; сотрудникам снижали зарплаты или увольняли; не прекращались трудовые конфликты. ... Однако Сузуки не придавал значения этому всеобъемлющему кризису и продолжал расширять свой бизнес. Он приступил к масштабному строительству головного офиса компании, четвёртого завода и жилого комплекса для сотрудников.

Вскоре этот экономический кризис затронул японский рынок, и только тогда Сузуки Таро ощутил на себе давление кризиса: объем продаж резко сократился вдвое, а склады забились нереализованной продукцией. Хуже того, поскольку компания только что взяла кредит на строительство нового завода, она испытывала острую нехватку средств, и если бы ситуация с нереализованной продукцией продолжалась, банкротство всей компании «Сузуки Электрик» было бы лишь вопросом времени. «Беда не приходит одна»: именно в этот решающий момент Таро Сузуки заболел и был вынужден лечь в постель.

Как преодолеть этот кризис? Обычно фабрики используют два самых распространённых способа выхода из сложной ситуации: сокращение персонала и снижение заработной платы. И Кавагири Казуми, третий по рангу руководитель, временно исполнявший обязанности президента, не вышел за рамки этих стереотипов и также выступил за применение этих двух мер. Их план заключался в том, чтобы соответственно сократить объём производства компании наполовину, а число сотрудников — также наполовину.

Таро Сузуки категорически не согласился с этим планом. У него была своя теория борьбы с экономическим кризисом: «Чем хуже дела у страны и у предприятий, тем меньше нужно ужесточать денежно-кредитную политику; необходимо преодолевать кризис с помощью таких мер, как расширение производства и увеличение занятости. Если производство будет сокращаться, а рабочие массово терять работу, они станут жертвами «политики жесткой экономии» правительства. Именно «политика жесткой экономии» правительства является главной причиной экономического спада. Поэтому необходимо применять подход, противоположный этому. В противном случае компания будет все глубже погружаться в трясину и не сможет выбраться из нее».

Сразу же после этого он отдал распоряжение, непонятное для обычного человека: «Немедленно сократите объёмы производства вдвое, сократите рабочий день на фабрике до половины, но ни одного сотрудника увольнять не разрешается. Более того, зарплату сотрудникам нужно выплачивать в полном объеме, без сокращений. Но при условии, что все сотрудники должны приложить все усилия для реализации запасов продукции. С помощью этого метода мы сначала преодолеем трудности и будем ждать, пока ситуация изменится».

«Такой подход приведёт к ненужным убыткам для компании. Не увольнять сотрудников — это хорошо, но раз рабочий день сокращён до половины, то и зарплату следует выплачивать

только в половине размера. Сотрудники поймут трудности компании и не будут жаловаться», — предложил один из руководителей.

«Потери в виде половины заработной платы — это мелочь. Но самое главное — сформировать у сотрудников представление о том, что завод — это их дом, и именно в этом заключается суть проблемы. Поэтому всех сотрудников необходимо оставить на прежних должностях, никого нельзя увольнять», — с полной уверенностью заявил Таро Сузуки.

Естественно, это решение Сузуки Таро, словно яркое пламя в холодную зиму, согрело сердца всех сотрудников. Услышав указания Мацушита, сотрудники без исключения были воодушевлены и неосознанно почувствовали себя хозяевами компании. В результате все с энтузиазмом и самоотдачей бросились продавать продукцию, хранящуюся на складе завода.

Этот ход Таро Сузуки можно назвать неожиданным и гениальным, принесшим мгновенный результат. Благодаря самоотверженным усилиям сотрудников продукция компании не только не осталась нереализованной, но и возникла ситуация, когда товара не хватало для удовлетворения спроса, что позволило компании установить рекордный объем продаж за всю историю. Именно в разгар мирового экономического кризиса, когда заводы других компаний один за другим закрывались, Сузуки, построив четвертый завод, открыл еще и пятый, и шестой!

Успех Таро Сузуки наглядно демонстрирует: если обе стороны сделки в ходе деловых переговоров умеют гибко и искусно применять тактику разумного уступки и использования «руки третьего лица», то достичь целей сделки удастся гораздо легче. Это также отражает «козырь» людей, способных совершать великие дела.

Нужно быть готовым отказаться от некоторых сиюминутных, незначительных выгод в обмен на долгосрочные, грандиозные выгоды. Суть этой стратегии заключается в том, чтобы ради получения огромной выгоды в конечном итоге добровольно отказаться от некоторых сиюминутных выгод; только так можно не дать себя обмануть внешней оболочкой вещей, проникнуть в их суть и ухватить мимолетные возможности для достижения великих целей.

7. Умение скрывать свои способности — ключ к победе

Орел стоит, словно спит, — в этом заключается его искусство охотиться на птиц и пожирать людей; тигр движется, словно болен, — в этом заключается его стратегия, сбивающая врага с толку. Поэтому благородный человек должен быть умным, но не выставлять это напоказ, талантливым, но не хвастаться им — только так он обретет силу, достаточную для выполнения тяжких обязанностей. Это наглядно иллюстрирует конкретный смысл выражения «скрывать хитрость за неловкостью, использовать неясность для прояснения».

Вообще говоря, человеческая природа склонна ценить прямоту и искренность, а не хитрость и уловки, однако человеку с великими устремлениями, чтобы достичь своих целей и совершить великие дела, абсолютно невозможно обойтись без хитрости и гибкости, особенно если окружающие условия не совсем благоприятны. В таком случае необходимо не только проявлять хитрость и гибкость, но и не вызывать отвращения у окружающих, отсюда и возникли различные способы поведения, такие как «стоит как орёл, ходит как тигр, спит как во сне, болен как больной», «скрывать хитрость и использовать неясное».

У Ли Бая есть одна заставляющая задуматься строка из стихотворения: «Великий мудрец меняется, как тигр, и его поступки непредсказуемы; в те времена он был весьма похож на обычного человека», — которая раскрывает еще один смысл метода поведения, заключающегося в «сокрытии хитрости и использовании скрытности». Речь идет о том, что в некоторых особых ситуациях человек должен обладать духом, подобным тигру, притаившемуся в лесу, или дракону, погрузившемуся в озеро, — умением гибко приспосабливаться к обстоятельствам, оставаясь непредсказуемым для окружающих, в то время как сам он может действовать в этой обстановке с полным спокойствием.

Ли Сюнь, важный государственный деятель начала эпохи Тан, изначально был подчинённым Ли Ми, но впоследствии вместе со своим бывшим господином перешёл на службу к Ли Юаню и его сыну. К тому времени общая обстановка в стране уже прояснилась. Ли Сюнь понимал, что будущее у него будет только если он завоюет абсолютное доверие Ли Юаня и его сына, поэтому он отправил в Гуаньчжун карту с указанием уездов и округов, которые он контролировал — «на востоке до моря, на юге до реки Янцзы, на западе до Юйчжоу, на севере до уезда Вэй» — с указанием численности населения, и в присутствии Ли Юаня преподнес её Ли Ми, сказав, что, поскольку Ли Ми уже решил сдаться, то и земли с населением, которыми я владею, должны сдаться вместе с хозяином и быть переданы им; в противном случае самостоятельная сдача будет означать присвоение себе заслуг ради богатства и почестей, что является аморальным поступком, ведущим к «поражению из-за корысти».

Ли Юань, слушавший всё это, был глубоко тронут и счёл, что Ли Сюнь, способный проявить такую преданность своему бывшему господину, несомненно, является верным министром. После присоединения к династии Тан Ли Сюнь вскоре получил высокое доверие от Ли Юаня. Однако Ли Ми, сдавшись династии Тан, вновь восстал против неё, но не успел довести своё дело до конца и был «казнён».

По логике вещей, обычный человек в такой ситуации, опасаясь подозрений, уже не успел бы избежать их, но Ли Сюнь открыто подал прошение с просьбой разрешить ему похоронить Ли Ми — именно благодаря тому, что он поступил «открыто», его «высокие нравы и благородство» только усилились; если бы он действовал тайком, это могло бы привести к обратному эффекту. «Надев траурную одежду, он вместе со своими бывшими сослуживцами и воинами похоронил (Ли) Ми на юге горы Ли, воздвигнув могилу высотой в семь жэнь, после чего снял траур и распустил отряд». Это было сделано исключительно для того, чтобы произвести впечатление на живых. На первый взгляд это, казалось бы, наносило ущерб престижу императора династии Тан и было проявлением слепой преданности Ли Сюня, но на самом деле Ли Сюнь заранее предвидел, что этот поступок принесёт такой же потрясающий эффект, как и его предыдущее подношение земель и населения. И действительно, «праведники при дворе и в стране» единодушно признали его джентльменом, проявившим максимальную доброту и справедливость. С тех пор Ли Мун пользовался ещё большим уважением при дворе, и его милость распространилась на три поколения.

Существует ещё один вид позитивного «неумелого поступка». Ли Сюнь использовал психологический эффект «из двух минусов получается плюс», пойдя навстречу тому, что люди обычно не доверяют прямым лестным словам, обращённым к ним лично, а верят качествам, которые человек демонстрирует в отношениях с другими — то есть результатам косвенного наблюдения. В особенности он сыграл на распространённой склонности людей ценить те черты характера, которые наиболее легко проявляются у обычных людей: неблагодарность, стремление к счастью и избегание бед, коварство и непостоянство, — и проявляет мужественный дух, вызывающий у людей чувство сопричастности. На первый взгляд это кажется крайней прямолинейностью, но на самом деле в этом кроется глубокий смысл; это типичный пример того, как «скрывая ловкость за неловкостью» можно достичь великих дел.

8. Проявление слабости помогает завоевать сердца людей

В глубине души у каждого человека заложено подсознательное стремление сочувствовать слабым или помогать им, то есть сострадание. Поэтому в жизни нельзя везде демонстрировать силу, иначе люди будут относиться к вам с уважением, но держаться на расстоянии. Если вы умеете показывать слабость и делать умеренные «шаги назад», то вам будет легко проникнуть в сердца других, завоевать их симпатию и получить помощь.

Проявление слабости — это одна из форм «отступления» в поведении, а также стратегия «отступить, чтобы продвинуться».

Однажды журналист отправился на встречу с одним политиком с целью добыть информацию о каком-то скандале, связанном с ним. Однако, не успев даже обменяться любезностями, политик остановил журналиста, собиравшегося задать вопросы, сказав: «Времени еще много, мы можем поговорить не торопясь». Журналист был весьма удивлен таким спокойным и неторопливым отношением политика.

Вскоре слуга принёс кофе. Политик поднял чашку, сделал глоток и тут же громко воскликнул: «Ой! Какой горячий!» Чашка с кофе упала на пол. Когда слуга убрал её, политик вставил сигарету в рот вверх дном и зажёл её с фильтра. В этот момент журналист поспешил предупредить: «Сэр, вы держите сигарету вверх дном». Услышав это, политик в спешке перевернул сигарету в правильное положение, но при этом опрокинул пепельницу на пол.

Обычно высокомерный политик выставил себя в нелепом свете, что сильно удивило журналиста; он даже не заметил, как исчезла его первоначальная настроенность на конфронтацию, и он даже почувствовал к собеседнику некоторую симпатию.

Весь этот процесс, на самом деле, был заранее спланирован политиком. Когда люди обнаруживают, что даже выдающиеся авторитетные личности имеют множество слабостей, исчезает страх, который они испытывали по отношению к ним ранее, и, движимые сочувствием, они начинают испытывать к собеседнику некоторую степень близости.

В межличностных отношениях, чтобы заставить других ослабить бдительность и создать ощущение близости, достаточно умело и незаметно продемонстрировать перед ними некоторые незначительные недостатки, совершить небольшие оплошности, показав, что вы не являетесь высокомерной и безупречной личностью. Это заставит людей, общаясь с вами, вздохнуть с облегчением и не воспринимать вас как врага, вот что значит намеренно демонстрировать свою уязвимость.

Намеренное проявление слабости может уменьшить или даже устранить недовольство или зависть. Люди, добившиеся успеха в карьере или которым везёт в жизни, неизбежно сталкиваются с завистью. Пока невозможно полностью устранить эту социально-психологическую особенность, умелое проявление слабости может свести её негативное воздействие к минимуму.

Демонстрация слабости помогает людям, находящимся в менее благоприятном положении, сохранять психологическое равновесие, что способствует удержанию инициативы в общении.

На протяжении всей жизни необходимо уметь правильно выбирать, в чём именно проявлять слабость. Люди, занимающие высокое положение, могут не стесняться демонстрировать перед людьми с более низким статусом своё образование, показывая, что на самом деле они — обычные люди. Успешные люди перед другими часто рассказывают о своих неудачах и реальных заботах, создавая у окружающих ощущение, что «достичь успеха нелегко» и что «у успешных людей не всё гладко». Перед теми, чье текущее материальное положение хуже вашего, можно умело поделиться своими переживаниями: например, рассказать о плохом здоровье, проблемах с учебой у детей или многочисленных трудностях на работе, чтобы собеседник почувствовал: «У них тоже есть свои проблемы». Людям, обладающим особыми профессиональными навыками, лучше всего заявить, что в других областях они ничего не смыслят, и рассказать о том, как они попадали в нелепые ситуации или испытывали неловкость в повседневной жизни. А тем, кто обрёл славу и богатство исключительно благодаря объективным обстоятельствам или случайному стечению обстоятельств, следует прямо и откровенно признать, что им просто «повезло».

Проявление слабости может выражаться в откровенной беседе при личном общении, в юмористическом самоиронии, а также в том, чтобы на глазах у всех намеренно использовать свои недостатки для подчеркивания достоинств других.

Иногда проявление слабости должно выражаться и в действиях. Если вы уже заняли выгодное положение в карьере и добились определённого успеха, то в мелких вопросах, даже если у вас есть все условия для конкуренции с другими, следует по возможности уступать и уходить в сторону. Иными словами, в повседневной жизни следует относиться к мелкой славе и небольшой выгоде с большей сдержанностью и отстраненностью, поскольку ваш успех уже стал предметом зависти для некоторых людей; нельзя больше подвергать себя опасности ради крошечной славы и небольшой выгоды; следует уступать часть славы и выгоды тем, кто временно находится в невыгодном положении.

9. Оставайтесь верными себе и идите своим путем к успеху

В жизни нужно быть скромным, мы должны прислушиваться к правильным советам других, но это не означает, что нужно отказываться от себя; напротив, это означает, что нужно иметь собственное мнение. В жизни неизбежно придется сталкиваться с язвительными замечаниями и отрицанием, но нельзя из-за этого отступать и позволять чужим оценкам влиять на свой путь вперед.

В каждом человеке есть своя уникальная особенность, и если суметь сохранить эту уникальность, можно добиться больших успехов. Поэтому нужно идти своим путем и не позволять чужим мыслям влиять на свою волю.

Когда Бетховен учился играть на скрипке, его техника оставляла желать лучшего: он предпочитал исполнять свои собственные композиции, не желая совершенствовать технику. Его учитель отзывался о нём так: «Ты совершенно не гонишься на композитора».

Оперный певец Карузо прославился на весь мир своим чудесным голосом. Однако изначально его родители хотели, чтобы он стал инженером, а его учитель отзывался о нём так: «С таким голосом он не сможет петь».

Когда Дарвин, автор «Теории эволюции», решил бросить врачебную практику, его отец отчитал его: «Ты бросаешь серьезное дело и целыми днями только охотишься, ловь собак и крыс». Кроме того, в своей автобиографии Дарвин раскрыл: «В детстве все учителя и старшие считали меня посредственным, и слово „умный“ ко мне не имело никакого отношения».

Уолт Дисней в своё время был уволен главным редактором газеты за отсутствие творческого подхода, а до создания «Диснейленда» несколько раз терпел банкротство.

Эйнштейн заговорил только в 4 года, а читать научился в 7. Учитель дал ему следующую характеристику: «Медлительный, не общительный, голова полна нереальных фантазий». Ему грозило исключение из школы.

Французский химик Пастер во время учебы в университете не отличался особыми успехами: по химии он занимал 15-е место из 22 студентов.

У Ньютона в начальной школе были ужасные оценки, учителя и одноклассники называли его «тупицей».

Отец Родана когда-то сетовал, что у него идиотский сын; в глазах окружающих он был студентом без «светлого» будущего, трижды сдавал вступительные экзамены в художественную академию, но так и не поступил. Его дядя однажды в отчаянии сказал: «Этот мальчик не поддается воспитанию».

Автора романа «Война и мир» Толстого во время учебы в университете отчислили из-за слишком плохих оценок. Преподаватель оценил его так: «У него нет ни ума к учебе, ни интереса к ней».

Если бы эти люди не «шли своим путем», а поддавались влиянию чужих оценок, как бы они смогли добиться таких выдающихся успехов, привлечших внимание всего мира?

Успех в жизни, конечно, подразумевает достижение успеха и славы, но это не означает, что только совершив беспрецедентное дело, можно считаться успешным. В мире никогда не бывает абсолютного «первого». Кто видел, как играет Марадона, разве захочет попотеть в футбольной команде? Кто слышал пение Пavarотти, разве захочет заниматься бельканто? — На

самом деле, если всегда беспокоиться о том, что ты не дотягиваешь до других, и стремиться только к успеху и славе, то в мире не было бы таких людей, как Цао Сюэцинь, Паваротти и Марадона.

Русский писатель Чехов хорошо сказал: «Есть большие собаки, а есть маленькие. Маленькие собаки не должны теряться из-за того, что существуют большие. Все собаки должны лаять — пусть каждая лает своим голосом».

Маленькая собачка тоже должна лаять громко! На самом деле стремление к полноценной и полезной жизни по своей сути не носит соревновательный характер и не заключается в том, чтобы ставить завоевание первого места выше всего остального; это просто стремление человека к саморазвитию, самосовершенствованию и прекрасной, счастливой жизни. Те, кто каждый день с раннего утра приходит в парк, чтобы заниматься боевыми искусствами, гимнастикой или танцевать диско, те, кто при любой возможности практикуется в каллиграфии, живописи, дизайне одежды, кройке и шитье, а также в оперном пении и игре на музыкальных инструментах, совершенно не обращают внимания на то, как другие оценивают их позы и результаты, и не прекращают занятия и не впадают в уныние из-за того, что никто их не хвалит или кто-то придирается. Их главная цель заключается не в том, чтобы выставяться на всеобщее обозрение, участвовать в соревнованиях и завоевывать призы, а в том, чтобы получать удовольствие и извлекать пользу для себя. Удовлетворять свою жажду красоты жизни и искусства.

Самое худшее, что можно сделать в жизни, — это изменить свой путь из-за чужих оценок! Ведь те, кто указывает на вас пальцем, на самом деле четырьмя пальцами указывают на себя, не имея ни малейшего представления о том, каким правилам они сами следуют.

10. Потеря — это благо

Помогая другим, хотя и терпишь убыток, ты в конечном итоге помогаешь самому себе — такой убыток на самом деле является благом.

Однажды ночью слепой мужчина шел по улице, держа в руках яркий фонарь. Люди, увидев это, удивились и спросили его: «Ты же сам ничего не видишь, зачем тебе тогда носить фонарь?»

Слепой с радостью ответил: «Причина очень проста: я несу фонарь не для того, чтобы освещать себе дорогу, а для того, чтобы дарить свет другим и помогать им. Когда я несу фонарь, другие легко меня замечают и не натыкаются на меня; таким образом я обеспечиваю свою безопасность, а это равносильно помощи самому себе».

Многим может показаться, что слепой, сам ничего не видя, несёт фонарь для других — это явно убыточное дело, но именно этот «убыток» помог ему. Помогая другим, хотя и терпишь убыток, в конечном итоге помогаешь себе — такой убыток на самом деле является благом.

В жизни много людей, которые бескорыстно служат другим; как говорят многие, они занимаются «делом», приносящим убыток. Но именно этот дух самоотверженности, связанный с «убытком», приносит им неисчислимое духовное и материальное богатство.

Если человек способен постоянно совершенствовать себя и при этом делать добро всем вокруг, то он постиг истинный смысл жизни. Такой дух не сравнить ни с деньгами, ни со славой, ни с похвалой. Только тот, кто обладает духом самоотдачи, достигнет настоящего успеха, а самоотдача и есть лучшее проявление ценности успеха человека.

Понимание истины «убыток — это благо» часто помогает людям творить чудеса, ведь именно такой дух самоотдачи позволяет достичь новых жизненных высот. Если не бояться «убытков» и с радостью идти на них, это может пробудить в человеке невероятные способности, которые позволяют изменить его судьбу и даже превратить человека, не имеющего ни гроша за душой, в легендарную личность.

В 1933 году экономический кризис охватил всю Америку: крупные и мелкие предприятия один за другим объявляли о банкротстве, а те, что еще оставались на плаву, балансировали

на грани, действуя с особой осторожностью. И именно в этот тяжелый кризисный момент на текстильной фабрике «Харрисон» произошел крупный пожар, в результате которого весь завод превратился в руины. Более 3000 сотрудников вернулись домой и с пессимизмом ждали, когда начальник объявит о банкротстве и начнется волна увольнений.

В ходе долгого ожидания пришло первое письмо от владельца. В письме не было указано никаких условий, в нём просто сообщалось, что в день выплаты зарплаты нужно, как обычно, прийти на предприятие и получить зарплату за текущий месяц.

В то время, когда вся Америка переживала экономический спад, такая новость стала для сотрудников полной неожиданностью. Они один за другим писали письма или звонили боссу, чтобы выразить ему благодарность. Босс Аарон Фус сказал им, что, хотя компания понесла огромные убытки, сотрудникам приходится ещё тяжелее: без зарплаты они не смогут прожить, поэтому, как только он сможет раздобыть хотя бы один цент, он обязательно выплатит его сотрудникам.

Какую же огромную сумму составляла месячная зарплата 3000 сотрудников! Текстильная компания превратилась в руины: не говоря уже о периоде экономического спада, даже в период экономического подъема ей было бы трудно восстановить прежнюю мощь. Раз восстановление безнадежно, разве не глупость со стороны Аарона Фуса тратить собственные деньги на выплату зарплаты рабочим, которые уже остались без работы? В то время некоторые убеждали Фуса: «Ты же не благотворительная организация и не социальная служба. В такой ситуации тебе нужно как можно скорее сбежать, а не совершать глупости, выплачивая зарплату рабочим — ты просто сошёл с ума».

Через месяц, когда сотрудники уже начали беспокоиться о том, как прожить следующий месяц, они получили второе письмо от босса, в котором говорилось, что им будет выплачена зарплата ещё за один месяц.

Получив письмо, сотрудники уже не испытывали удивления и восторга, а были так тронуты, что у них на глазах навернулись слёзы. В то время, когда безработица охватила всю страну, люди не знали, как прокормить себя, и даже те, кто ходил на работу, не получали зарплату, — кто же не был бы благодарен боссу за его милосердие и доброту, получив такую заботу?

На следующий день сотрудники постепенно стали приходить в компанию, самопроизвольно расчищая завалы, чистя оборудование, а некоторые даже отправились на юг, чтобы восстановить прерванные поставки и найти надежных партнеров.

Через три месяца компания «Харрисон» возобновила работу — это было настоящим чудом. Это чудо было сотворено сотрудниками, которые приложили все свои силы, готовые посвятить работе все 24 часа суток, трудясь без перерыва днём и ночью.

Так Аарон Фусс, благодаря своей стратегии «иди в убыток» и духу самоотдачи, не только возродил свой бизнес, но и привёл его к процветанию. Сегодня эта компания стала крупнейшей текстильной компанией США, филиалы которой расположены в более чем 60 странах на пяти континентах.

«Убыток» и самоотдача одновременно являются и вознаграждением: если вы сеете семена самоотдачи, давая людям всё, что можете, то плоды этой самоотдачи обязательно вернутся к вам. «Самоотдача» непрерывно циркулирует между вами и другими, позволяя всем извлечь выгоду из вашего «убытка». Более того, чем больше вы отдаете, тем больше получаете в ответ, и это способствует приумножению вашего богатства.

В представлении обычных людей пожертвования или благотворительность — это просто большая потеря: они считают, что, отдавая часть своего с трудом заработанного богатства, они терпят убыток, и это им не стоит. На самом деле человек, который с радостью «терпит убытки» и с радостью жертвует, получает гораздо больше выгоды, чем тот, кто тщательно рассчитывает каждую копейку.

Хо Ин-дун, этот миллионер, выросший на досках маленькой лодки, ни на мгновение не забывал о необходимости отдавать своему отечеству. В повседневной жизни он не пил, не курил и не стремился к роскошным удовольствиям, но при этом был чрезвычайно щедр, когда дело касалось инвестиций в развитие материкового Китая. В 1979 году, когда некоторые ещё занимали выжидательную позицию в отношении инвестиций, он вложил в Гуанчжоу более 100 миллионов гонконгских долларов и построил там международный отель высокого класса. Этот отель «Белый лебедь», расположенный на берегу озера Байэтань, принимал 23 глав государств и правительств, в том числе президента США Буша и королеву Великобритании Елизавету II с супругом, и внес выдающийся вклад в открытость и дипломатию Китая. В то же время прибыль г-на Хо Ин-дуна за 7 лет работы отеля составила более 230 миллионов юаней.

Вот какова награда за самоотдачу: когда человек с радостью отдаёт себя делу, он порой получает гораздо больше, чем тот, кто тщательно рассчитывает свою выгоду. Ведь всё, что он делает, в конечном итоге принесёт плоды. Самоотдача — это крылья успешных людей, позволяющие им взлетать всё выше и выше в небе идеалов.

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.