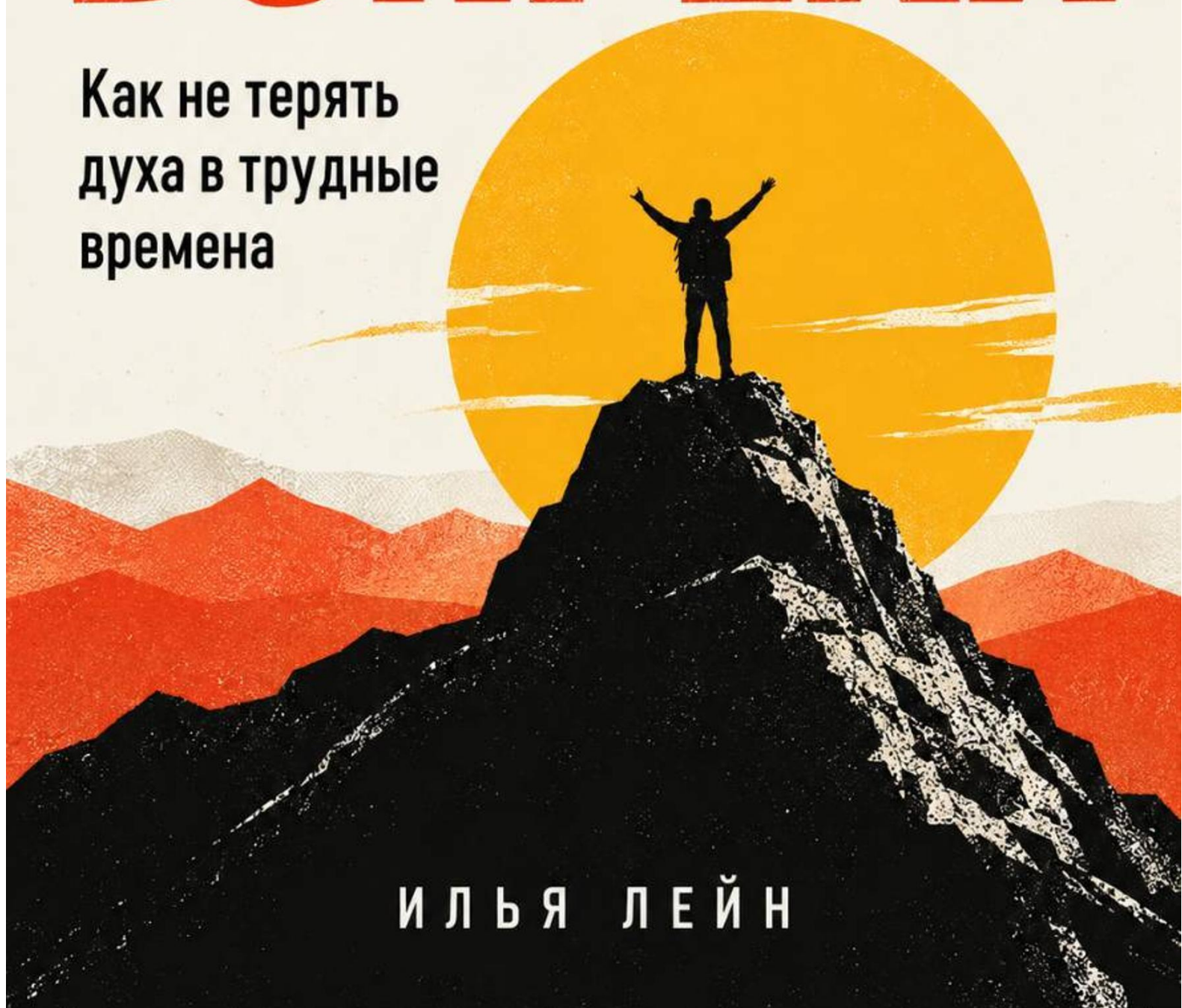


УЛЫБАТЬСЯ ВОПРОТРЕКИ

Как не терять
духа в трудные
времена



И Л Ъ Я Л Е Й Н

Илья Лейн

**Улыбаться вопреки. Как не
терять духа в трудные времена**

«Автор»

2026

Лейн И.

Улыбаться вопреки. Как не терять духа в трудные времена /
И. Лейн — «Автор», 2026

Плохая полоса затянулась. Не отдавайте ей ещё и веру в себя. Когда всё валится из рук, длинные наставления только раздражают. Здесь можно начать с одной короткой истории: о человеке, пережившем отказ, о неудаче, обернувшейся находкой, о юморе, который помог выдержать тяжёлый день. Притчи и судьбы людей дают повод встряхнуться, усомниться в собственном «ничего не выйдет» и снова взяться за дело. Оставьте книгу под рукой на вечер, когда захочется всё бросить. Иногда именно чужой пример возвращает ту долю упрямой надежды, которой не хватало, чтобы попробовать ещё раз.

Содержание

От автора	5
Глава 1. Преодоление жизненных трудностей	7
Глава 2. Преодоление слабостей человеческой натуры	29
Глава 3. Страдание — это богатство	41
Конец ознакомительного фрагмента.	49

Улыбаться вопреки. Как не терять духа в трудные времена

От автора

Один человек, переживший разрыв отношений, сидел в парке, погруженный в глубокую печаль.

К нему подошёл философ и тихо спросил: «Почему ты так горько плачешь?» Мужчина ответил: «Я расстался со своей девушкой, с которой мы росли вместе с детства. Десять лет отношений! И вот так просто — раз и расстались! Ух-ух... Мне так тяжело...» Неожиданно философ громко рассмеялся и сказал: «Это же хорошо! А ты всё ещё плачешь, какой же ты глупый».

Мужчина рассердился и сказал: «Как ты можешь так говорить? Я пережил такой удар, что даже жить не хочу. Ты не только не утешаешь меня, но ещё и упрекаешь». Философ ответил ему: «Дурачок, тебе вообще не о чем грустить. На самом деле грустить должна она. Ведь ты потерял только того, кто тебя не любил, а она — того, кто её любил».

Услышав это, мужчина задумался и перестал плакать.

Поэтому многие заботы и страдания легко разрешаются: в некоторых ситуациях достаточно лишь посмотреть на них под другим углом или изменить свой настрой, и перед вами откроется совершенно иная картина. Поэтому, сталкиваясь с невзгодами и неудачами, стоит рассматривать временные трудности как ночь перед рассветом. Если смотреть на вещи и размышлять с позитивным настроем, то можно обнаружить, что реальность далеко не так плоха, как казалось. Посмотрите на мир с другой стороны — и он станет прекраснее.

Сейчас многие люди живут в постоянном напряжении и не испытывают счастья. На самом деле, пока человек живёт в этом мире, у него всегда найдутся причины для беспокойства. Страдание или счастье зависят от вашего внутреннего состояния. Человек либо сильный, побеждающий страдания, либо слабый, поддающийся им. Каким бы тяжёлым ни было бремя, его придётся нести — и с улыбкой, и со слёзами. Даже если жизнь складывается неблагоприятно, если вы с улыбкой пройдёте через это, это уже победа. Счастлива ли жизнь или нет, полностью зависит от личного взгляда на людей, события и вещи. Ваше отношение определяет высоту ваших достижений в жизни. Если вы считаете себя бедным и безнадёжным, то вся ваша жизнь пройдёт в нищете; если вы считаете, что бедность можно изменить, то вы будете активно и инициативно бороться с ней. Настрой определяет нашу жизнь: какой у вас настрой, такая и будет ваша жизнь.

Столкнувшись с жизненными проблемами и неудачами, самое главное — настроить себя на правильный лад и относиться ко всему позитивно. Как бы ни было тяжело и утомительно, сохраняйте улыбку. Улыбнитесь — и ваша жизнь станет лучше. Без страданий мы стали бы высокомерными; без неудач успех утратил бы свою радость; без жизненных испытаний у нас не было бы сострадания. Поэтому не стоит мечтать о том, что жизнь всегда будет идеальной: в жизни не бывает вечной весны. Каждому человеку суждено пройти через взлеты и падения, испытать горечь и беспомощность, пережить неудачи и разочарования.

Поэтому на долгом жизненном пути страдания не страшны, а неудачи не должны вызывать печали. Пока вера в сердце не угаснет, ваш жизненный путь не прервётся. Трудности и препятствия — это ещё один вид дара, который дарит вам жизнь, а ямы и ухабы — это закалка и испытание вашей воли: если бы в море не было бурлящих гигантских волн, оно утратило бы своё величие; пустыня, лишённая бурного танца летящего песка, утратила бы своё величие; если бы у Венеры не было отломанной руки, она не прославилась бы на весь мир

своей «красотой несовершенства». Если бы жизнь протекала гладко, как по прямой линии, она была бы пресной и безвкусной, как простая вода. Только сочетание пяти вкусов — кислого, сладкого, горького, острого и соленого — составляет полноту жизни; только пережив все семь эмоций и шесть страстей — от радости до печали — можно считать жизнь полноценной...

Поэтому с этого момента начинай смотреть на жизнь с улыбкой: не жалуйся на то, что жизнь дарит тебе слишком много испытаний, не жалуйся на то, что в ней слишком много поворотов, и тем более не жалуйся на несправедливость. Пройдя через мирскую суету и шум, познав все прелести и невзгоды жизни, ты вдруг поймёшь: жизнь не бывает идеальной, и как бы ни было тяжело, нужно улыбаться!

Глава 1. Преодоление жизненных трудностей

Жизнь — это постоянный вызов самому себе

Только жизнь, прошедшая через испытания, может накопить крепкую жизненную силу, и только тот, кто пережил бури и ливни, знает, насколько жизнь ценна и драгоценна.

С 13 по 18 октября 2009 года успешно прошла Франкфуртская книжная ярмарка в Германии, которую называют «Олимпиадой» мировой издательской индустрии. Это беспрецедентное по масштабам глобальное событие в области культурного обмена привлекло внимание мировой общественности, а Китай, выступавший в качестве страны-гостя, стал самым ярким центром внимания. Точнее говоря, это крупнейшее за рубежом мероприятие по обмену опытом в области издательского дела и культуры стало не чем иным, как важным событием в культурной дипломатии великой державы и состязанием великих держав на мировой культурной арене.

Воспользовавшись этой возможностью, Китай успешно продемонстрировал потенциал своего экономического и социального развития за 60 лет со дня основания страны, особенно за 30 лет реформ и открытости, а также огромное влияние китайской цивилизации, привлекая внимание мировой общественности к Китаю, который неуклонно растет в условиях мирного развития — и это было реально ощутимо во всем мире. В то же время еще одним знаковым событием стало то, что один человек вернулся с Франкфуртской книжной ярмарки с богатым урожаем — этим человеком стал китайский частный книготорговец Хуан Юнцзюнь. Этот первый частный издатель, основший издательство за рубежом, этот пионер, вынесший китайскую народную культуру за пределы страны, этот просветитель, посвятивший себя продвижению китайской культуры, вернулся на родину с успехом, радостью, чувством чести, а также с некоторой усталостью.

Во время книжной ярмарки Хуан Юнцзюнь не покладая рук демонстрировал участникам свои книги, и ажиотаж вокруг них превзошёл все его ожидания. Главными продуктами, представленными Хуан Юнцзюнем на Франкфуртской книжной ярмарке, стали книги, посвящённые традиционной китайской культуре, в том числе «Мудрость Лао-цзы», «Мудрость «Луньюй»», «Китай кунг-фу», «Китайская кухня» и «Секреты оздоровления по традиционной китайской медицине». Эта серия книг была тщательно подготовлена специально для участия в данной книжной ярмарке, каждая деталь была доведена до совершенства. Авторы этих книг потратили более года на их написание и, обеспечив соответствие содержания читательским привычкам зарубежной аудитории, внесли множество инноваций. Например, книги «Мудрость Лао-цзы», «Мудрость «Луньюй»» и «Секреты оздоровления по традиционной китайской медицине» представляют традиционную китайскую культуру в форме комиксов, чтобы иностранные читатели могли их понять и проявить к ним интерес.

14 октября 2009 года в 9:30 утра британское издательство «New Classics», принадлежащее Хуан Юнцзюню, подписало с Китайским издательством иностранных языков 46 соглашений об авторских правах, что стало рекордным показателем в истории освоения британского рынка этим издательством. На церемонии подписания соглашений г-жа Эмма Хаус, руководитель Британской ассоциации издателей, представляла британское издательство «New Classics», принадлежащее Хуан Юнцзюню, а от имени Китайского издательства иностранных языков договор подписал его заместитель главного редактора Го Дун. На церемонии подписания царила оживлённая атмосфера; в мероприятии приняли участие руководитель отдела литературы Палаты общин Великобритании г-жа Сюзанна Никлин, руководство Государственного управления по делам иностранных языков Китая, а также руководители нескольких входящих в его состав издательств. Хуан Юнцзюнь с улыбкой заметил, что по торжественности это событие ничуть не уступало церемонии передачи Гонконга Китаю в 1997 году.

Хуан Юнцзюнь отметил, что возможность китайской издательской индустрии провести мероприятия в рамках участия Китая в качестве страны-гостя на Франкфуртской книжной ярмарке в Германии является лучшим подтверждением быстрого роста экономического, социального, культурного и издательского потенциала Китая за 30 лет реформ и открытости. За эти 30 лет объем книгоиздания в Китае вышел на первое место в мире, и страна стала крупной мировой издательской державой. Однако по сравнению с развитыми странами Европы и Америки разрыв все еще существует. «Но я оптимист и всегда смотрю на проблему с положительной стороны», — проанализировал Хуан Юнцзюнь. «Общая национальная мощь Китая стремительно растет, и сейчас — лучший момент для китайской издательской индустрии выйти на международный рынок. Китайская издательская индустрия привлекает всё больше внимания на мировой культурной арене и играет огромную роль в международном культурном обмене, слиянии и столкновении культур». Если говорить о том, что Франкфурт является трамплином для выхода китайской издательской индустрии на мировую арену, то, по мнению Хуан Юнцзюня, именно здесь кроется «бриллиантовая» возможность для частных издателей выйти на международный рынок. Мы должны в полной мере использовать такую возможность и, опираясь на платформу издательских сделок Франкфуртской книжной ярмарки, создать свой собственный «голубой океан».

Если говорить о Франкфуртской книжной ярмарке в Германии, то обмен в сфере издательского дела представляет собой форму культурной дипломатии между странами, а также площадку для слияния, столкновения, интеграции и рождения нового в культуре и цивилизациях разных стран. При этом такое слияние и рождение в значительной степени зависят от обмена между гражданскими культурными кругами и частными предприятиями, а правительство играет лишь роль посредника. Хуан Юнцзюнь, как частный предприниматель, следуя общей тенденции мирного развития и мирного подъема Китая, учитывая общую ситуацию и перспективы «выхода» китайской издательской индустрии на международный рынок, представляет собой идеальное сочетание истории и реальности, культуры и обмена, настоящего и будущего, ответственности и миссии.

Для достижения великих целей важно правильно оценивать общую тенденцию: как гласит пословица, «общая тенденция мира — могущественна и неудержима; кто следует ей — процветает, кто противится ей — гибнет». Китайская частная издательская отрасль сегодня, следуя общей тенденции непрерывного роста экономической мощи Китая, определяющей будущее мировой экономики, появилась как гром среди ясного неба, заняла прочное место на мировой культурной арене и сосредоточилась на многослойных границах мирового культурного многообразия. Хуан Юнцзюнь увидел за калейдоскопом мировой культуры огромные коммерческие возможности и глобальное значение, заложенные в китайской цивилизации.

Хуан Юнцзюнь считает, что у частных издателей, «выходящих на международный рынок», есть ещё одно важное преимущество — это всесторонняя поддержка со стороны правительства и коллег. Заместитель директора Китайского управления по делам иностранных языков Хуан Юйи — специалист по английскому языку. Однажды иностранный издатель, беседуя с Хуан Юйи, держал в руках каталог книг Хуан Юнцзюня для подписки и был очень удивлён: «Как частный издатель смог создать такие прекрасные книги на английском языке? Это действительно вызывает восхищение». Позже Хуан Юнцзюнь пояснил: «На самом деле обложки и верстка этих книг были разработаны в Великобритании, и стоимость каждой книги составляла около 700 фунтов стерлингов. Цель этого шага заключалась в интернационализации и том, чтобы возглавить тенденцию выхода китайских книг на зарубежные рынки». Позже Хуан Юйи отправил Хуан Юнцзюню SMS-сообщение: «То, чем ты занимаешься, очень значимо, продолжай в том же духе!»

Начальник отдела внешнего сотрудничества Главного управления по делам печати и издательств Китая Чжао Хайюнь и заместитель директора филиала по профессиональному и

техническому образованию Издательства высшего образования Сунь посетили стенд «F-972» и высоко оценили планировку и дизайн стенда Хуан Юнцзюня. Ознакомившись с его книгами, они прямо сказали: «Ты обязательно добьешься успеха!» Конечно, наряду с поощрением прозвучали и доброжелательные советы. Директор отдела международного сотрудничества Китайского издательства для молодежи И прямо сказал: «Маленький Хуан, не вздувайся слишком». Хуан Юнцзюнь дипломатично ответил: «На самом деле я делаю это для того, чтобы зарубежные издательства увидели наш потенциал и чтобы завоевать их доверие с помощью отличных книг».

После участия в Франкфуртской книжной ярмарке в Германии Хуан Юнцзюнь пришёл к выводу, что у китайских книг за рубежом есть рынок, но не была проведена надлежащая работа по адаптации. Он отметил, что между китайскими книгами и зарубежными читателями существует психологический разрыв, и задача китайских издателей — найти способы сократить этот разрыв. Результаты участия в ярмарке подтвердили правильность подхода Хуан Юнцзюня. Книги «Мудрость Лао-цзы», «Мудрость «Луньюй»» и «Китай кунг-фу» имели огромный успех на выставке: многие дистрибьюторы и читатели буквально рвались их приобрести, а один из индонезийских китайцев за один раз заказал 7000 комплектов! Один американский дистрибьютор заключил контракт сразу на 10 000 комплектов! Эти книги пользуются такой популярностью именно потому, что в них традиционная китайская культура представлена в форме живых и увлекательных комиксов, благодаря чему иностранцы могут познакомиться с ней в непринужденной обстановке.

Утром 18 октября 2009 года директор Китайского управления по делам иностранных языков Чжоу Минвэй спросил Хуан Юнцзюня: «Какие впечатления от этой книжной выставки?» Хуан Юнцзюнь ответил: «Не войдя в логово тигра, как можно добыть тигренка!» Хуан Юнцзюнь — типичный поклонник Мао Цзэдуна, он не устает пересматривать популярный телесериал «Освобождение». «Мао Цзэдун в таких суровых условиях, как в Яньане, руководил Хуайхайской, Пинцзиньской и Ляошенской кампаниями — какая это была смелость! Павильон № 8 — это павильон США и Великобритании, там полно сильных соперников, для меня это тоже большая битва, и я обязательно должен выиграть её».

Хуан Юнцзюнь любит быть «первым»: он стал первым частным издателем, открывшим издательство за рубежом; первым частным издателем, вошедшим в 8-й павильон Франкфуртской книжной ярмарки; первым частным издателем, разработавшим стратегию «Global Hua». Он верит, что сможет выйти из «Красного моря» беспорядочной конкуренции на внутреннем рынке частного книгоиздательства и направиться к «Голубому морю» упорядоченной глобальной конкуренции.

Что касается стратегических планов на будущее, Хуан Юнцзюнь, похоже, уже давно всё тщательно продумал. Он рассказал, что планирует открыть издательские компании в США, Германии, Франции, Испании и других странах, чтобы реализовать стратегию глобализации китайской культуры и издательского дела, создать издательскую империю для продвижения китайской культуры и добиться того, чтобы зарубежные книжные магазины, приобретая китайские книги, в первую очередь думали об издательстве «Новая классика»! У Хуан Юнцзюня есть смелая идея: продвигать за рубежом учебные материалы по изучению китайского языка, создать успешный бренд и продемонстрировать всему миру очарование китайской культуры.

Весной 2009 года на Лондонской национальной книжной ярмарке в Великобритании Хуан Юнцзюнь обсудил эту идею со многими специалистами и получил единодушную поддержку. На нынешней Франкфуртской книжной ярмарке он внимательно следил за участием в ней Государственного управления по делам китайского языка (Hanban) и Института Конфуция. У Hanban и Института Конфуция на ярмарке было две экспозиционные зоны: одна находилась в рамках китайского павильона, в зоне, посвящённой Гонконгу, Макао и Тайваню, и в основ-

ном демонстрировала новейшие многоязычные и мультимедийные международные учебные материалы по китайскому языку, разработанные Hanban.

Другая — это отдельная экспозиционная зона, расположенная в непосредственной близости от китайской делегации, где представлены более 2000 видов многоязычных учебников по китайскому языку, культурных изданий и справочников, разработанных Hanban и штаб-квартирой Институтов Конфуция, а также результаты работы 31 европейского Института Конфуция, включая 11 институтов в Германии. Причина, по которой Хуан Юнцзюнь уделяет особое внимание Институтам Конфуция, проста: чтобы создать бренд учебных материалов по китайскому языку, который понравится иностранным читателям, необходимо уделить особое внимание маркетингу и рекламе, продвигать его в ведущих западных странах, чтобы как можно больше любителей китайского языка или студентов Институтов Конфуция узнали об этом бренде — это обязательная работа на начальном этапе продвижения. Хуан Юнцзюнь считает, что всестороннее сотрудничество с Институтами Конфуция — это кратчайший путь к достижению взаимовыгодного результата.

Самая часто повторяемая фраза Хуан Юнцзюня: «Искра может разжечь целый пожар! Путь в тысячу ли начинается с одного шага». Он говорит: «Я каждый день иду на риск, каждый день вкладываю средства, каждый день прогрессирую. Чтобы быть готовым к кризисам и вызовам, которые могут возникнуть в любой момент, я стараюсь как можно шире смотреть на мир и думать о будущем. Я верю, что один небольшой, но уверенный шаг — это большой шаг к успеху!»

Не тратьте жизнь на одно дерево

Иногда нам нужно спокойно спросить себя: чего мы добиваемся? Для чего мы живём? Если мы просто суетливо гонимся за чем-то, не замечая красоты вокруг, то счастье уйдёт от нас.

В отдалённом горном районе на пустыре между двумя домами росло густолистное гиннемовое дерево. Осенью, когда плоды гиннема созревали, они падали на землю. Дети собирали их, но не смели есть, потому что все считали, что плоды гиннема ядовиты.

Неизвестно, кому из этих двух семей принадлежало это дерево, и так продолжалось много лет.

Однажды хозяин одной из семей съездил в город и узнал, что плоды гинкго можно продать за деньги. Тогда он набрал мешок плодов, отнёс его в город и обменял на большую пачку разноцветных купюр. Новость о том, что плоды гинкго можно обменять на деньги, быстро разлетелась. Тогда хозяин другой семьи пришёл к соседу и потребовал поделить деньги поровну. Однако его требование было отклонено. В отчаянии он достал документ о праве собственности на землю и обнаружил, что это гинкговое дерево находится в пределах границ его участка. Тогда он вновь потребовал, чтобы сосед отдал ему деньги за плоды гинкго, поскольку дерево принадлежало его семье. Сосед, конечно же, не собирался сдаваться и тоже начал искать доказательства. В итоге он узнал от одного старика, что это дерево посадил его прадед много лет назад.

Семьи не могли прийти к согласию, ни одна из них не хотела уступать, и в результате между ними возникла вражда. Местные жители также не могли определить, кому на самом деле принадлежит это дерево: у одного был документ о праве собственности, чёрно-белый и законный; у другого — показания свидетеля, и, согласно пословице «предки посадили дерево, чтобы потомки наслаждались тенью», это казалось вполне естественным.

В итоге оба обратились в суд. Суду тоже было сложно принять решение, и он предложил внесудебное урегулирование. Оба не согласились: они считали, что это гинкговое дерево по праву принадлежит именно им, и почему они должны делить его с кем-то ещё? Дело затянулось. Год за годом они ссорились из-за этого дерева, доходя даже до рукоприкладства. Так продолжалось целых десять лет. Спустя десять лет через деревню проложили шоссе, обе семьи

были выселены, а гинкго было срублено — и на этом десятилетний спор наконец-то подошел к концу. Странно, но в тот момент ни одна из семей не захотела забрать это дерево, потому что его ствол был полый, и его можно было использовать только в качестве дров.

Ради одного дерева они сражались целых десять лет! Разве более трёх тысяч дней, которые можно было бы прожить счастливо, не важнее одного дерева? Времени и сил, потраченных на споры, хватило бы, чтобы посадить целый гиннесовый лес. Если вдуматься, это действительно страшно: иногда, стремясь получить что-то, человек теряет то, что гораздо важнее. А как насчёт вас? Не тратите ли вы зря свои силы на что-то неважное?

Каждый человек стремится к тому, что считает важным, прилагает для этого огромные усилия, жертвуя счастьем, здоровьем, любовью и дружбой. Но когда он наконец получает это, оказывается, что оно уже не так важно.

Это похоже на восхождение в горы: когда ты поднимаешься на определенную высоту, ты обнаруживаешь, насколько ничтожен ты на этой высоте, но тебе кажется, что, возможно, выше открывается еще лучший вид, и ты продолжаешь бороться, подниматься, бороться — и так снова и снова, пока не теряешь силы. А потом вдруг оглядываешься назад и видишь, что люди внизу живут счастливой жизнью, а на вершине — только пустота и однообразие; на высоте холодно, и вернуться назад уже невозможно.

Человек страдает именно потому, что стремится к чему-то неверному или неважному для него. Если мы будем только суетиться в погоне за чем-то, игнорируя красоту, которая нас окружает, то счастье уйдет от нас. Поэтому, когда у вас есть время успокоиться, попробуйте подумать: что же действительно важно в вашей жизни?

Бог дарит всем одинаково много

Небеса укрыли Сахару слоем жёлтого песка, но это лишь упаковка подарка. Ведь под ним скрывается величайшее сокровище мира — нефть.

Известная оперная певица из одной европейской страны уже в 30 лет завоевала мировую славу, вызывая зависть у многих. Однажды она отправилась в другой город, чтобы дать сольный концерт. Билеты на были раскуплены ещё за полгода до этого, и выступление в тот вечер имело беспрецедентный успех. По окончании концерта, когда она вместе с мужем и сыном выходила из театра, их окружили зрители и журналисты, которые уже давно ждали там; люди торопились пообщаться с певицей, и в основном это были слова похвалы и восхищения.

Кто-то завидовал тому, что она стала популярной сразу после окончания университета и попала в оперный театр национального уровня; кто-то хвалил её за то, что в 27 лет она вошла в десятку лучших сопрано мира; а кто-то восхищался её богатым мужем и сыном, на лице которого всегда сияла улыбка... Она молча слушала, не проявляя никаких эмоций. Только когда люди закончили говорить, она медленно произнесла: ««Спасибо всем за похвалу в мой адрес и в адрес моей семьи. Я надеюсь, что смогу разделить с вами радость в этих аспектах. Однако вы видите лишь одну сторону дела, а есть ещё одна, которую вы не видите, — это мой сын, которого вы так хвалите. К сожалению, он немой и не может говорить. У него ещё есть сестра, страдающая шизофренией, которую круглый год держат за решёткой». Сказав это, певица-сопрано сохраняла полное спокойствие. Услышав её слова, люди были настолько потрясены, что не могли вымолвить ни слова; они переглядывались друг с другом, не в силах сразу принять этот факт. Увидев такую картину, певица спокойно сказала: «О чём всё это говорит? Всё это говорит об одной истине — Бог даёт всем одинаково много». Услышав её слова, люди погрузились в глубокие размышления. Да, Бог даёт всем одинаково много. Если мы внимательно присмотримся, то обнаружим: даровав человеку прекрасный голос, Он вряд ли дарует ему полное счастье. Не дав тебе красивого лица, Он дарит тебе мудрый ум. Даровав тебе радость встреч, Он дарит тебе и боль расставаний. Левши, хотя им и неудобно, в плане творческих способностей они имеют преимущество перед обычными людьми. Небеса не могут создать человека идеаль-

ным, и ни один человек не должен быть бесполезным. Только такой мир является настоящим и разнообразным.

Земля круглая: на ней есть свет, освещаемый солнцем, но есть и тени, куда солнце не доходит! Видя блеск других, нужно видеть и тень за этим блеском; видя свои трудности, нужно видеть и свой рост в процессе преодоления препятствий.

Поэтому с этого момента начинай смотреть на жизнь с улыбкой: не жалуйся на то, что жизнь дарит тебе слишком много испытаний, не жалуйся на то, что в ней слишком много поворотов, и тем более не жалуйся на несправедливость в жизни. Ведь каждое поражение, каждая боль, каждый удар в жизни имеют свой смысл. Пойми: если в море не будет бурлящих гигантских волн, оно утратит свою мощь; если в пустыне не будет безудержного танца летящего песка, она утратит своё великолепие; если жизнь будет прямой, как линия между двумя точками, она станет пресной и безвкусной, как простая вода. Только сочетание пяти вкусов — кислого, сладкого, горького, острого и соленого — составляет полноту жизни; только пережив все семь эмоций и шесть страстей — от радости до печали — можно считать жизнь полноценной...

День смерти Иисуса был самым скорбным днём в мире, но через три дня наступила Пасха — самый радостный день в мире! Поэтому всегда помните: Небеса справедливы.

Испытания в жизни — это неизбежность

Несмотря на бесчисленные невзгоды в жизни, мы всё равно должны наполнить её смыслом, а для этого нужно ценить жизнь и относиться к ней с добротой.

Кролик — самое доброе животное в мире: он питается только травой и никому не причиняет вреда. Однако ему причиняют вред многие животные: лисы, волки, тигры... Это слишком несправедливо! Однажды кролик пожаловался Богу: он не хотел больше быть кроликом и попросил Бога изменить его. Бог был милосерден и сразу же согласился: «Хорошо, кем ты хочешь стать?» Кролик ответил: «Я хочу стать птицей, чтобы свободно летать по небу, и тогда лисы, волки и тигры больше не смогут меня поймать».

Бог превратил кролика в птицу. Не прошло и нескольких дней, как птица снова пришла жаловаться: «Милосердный Бог, я больше не хочу быть птицей! Мы летаем в небе, и орлы могут схватить нас; мы вьём гнезда на деревьях, а ядовитые змеи могут укусить нас насмерть. Такая жизнь просто невыносима!»

Бог спросил птицу: «А что ты хочешь?» Птица ответила: «Я хочу стать рыбой в море. В море нет орлов и ядовитых змей, и только там мы сможем жить спокойно». Бог снова превратил птицу в рыбу. Однако положение рыбы оказалось ещё хуже, потому что в море повсюду царила борьба по принципу «большая рыба ест маленькую, а маленькая — креветок». Через несколько дней рыба снова попросила Бога превратить её в человека. Рыба сказала: «Человек — душа всего творения. Он живёт в прочных домах из железобетона, пользуется всевозможным современным оружием и снаряжением, и никакие свирепые животные не могут ему навредить. Напротив, львы и тигры, которые в горах и лесах выглядят столь грозными, все заперты ими в клетках для развлечения и удовольствия, а змеи и орлы стали деликатесами на их столах...»

Бог превратил рыбу в человека, подумав: «Теперь ты, наверное, доволен!» Но вскоре человек снова пришёл к Богу с жалобами: «Это ужасно! Всюду кровь, всюду трупы, всюду руины... Мы больше не можем так жить!» Оказалось, что среди людей разразилась война: десятки тысяч солдат убивали друг друга, а бесчисленное количество мирных жителей оказались без крова, умирая от голода и холода. Бог спросил человека: «Чего же ты хочешь?» Человек ответил: «Я хочу попасть в другой мир, преврати меня в Бога!» Бог не согласился на эту просьбу и сказал: «Бог может быть только один, а если их станет много, они тоже начнут ссориться».

Чжан Хайди однажды сказала: «Жизнь очень болезненна, но даже несмотря на боль я хочу жить, я хочу жить полноценно, я хочу воплотить в жизни поэзию бытия».

Ши Тьешэн также говорил: «Испытания жизни — это праздник, который неизбежно наступает».

Поставить себя на место другого, мыслить с его точки зрения

Каждому человеку нужно смотреть на проблемы с точки зрения других. Только поставив себя на место другого и проявив сочувствие, можно по-настоящему понять, о чём думают и что чувствуют другие.

Наступило Рождество. Одна мать взяла своего пятилетнего сына с собой за покупками подарков. На улицах раздавались рождественские гимны, витрины были украшены разноцветными огнями, милые эльфы пели и танцевали, а в магазинах было все, что только можно вообразить: игрушки всех цветов радуги.

«Иди сюда, малыш, посмотри, какая красивая рождественская ночная картина!» — сказала мать сыну, но тот крепко ухватился за подол её платья и громко зарыдал.

«Что случилось, малыш? Если будешь так плакать, Санта-Клаус к нам не придёт!»

«У меня... у меня развязался шнурок...»

Маме пришлось присесть на тротуар, чтобы завязать сыну шнурки. Она невольно подняла голову и вдруг подумала: «А почему здесь ничего нет?» — ни ярких гирлянд, ни очаровательных витрин, ни рождественских подарков, ни накрытого праздничным столом... Оказалось, что всё это было слишком высоко, и ребёнок ничего не мог видеть. В поле зрения мальчика попадали лишь пары грубых ботинок и низкие подола женских юбок, которые на улице то и дело терлись друг о друга, сталкивались и колыхались... Впервые посмотрев на мир с высоты взгляда своего пятилетнего сына, мать была потрясена и тут же поднялась, чтобы взять сына на руки... С тех пор мать твердо запомнила: больше никогда не навязывать сыну то, что она сама считает «счастьем». «Смотреть на проблему с точки зрения ребенка» — мать поняла это на собственном опыте.

На самом деле, не только хорошая мать должна смотреть на вещи с точки зрения ребенка — каждый человек должен смотреть на вещи с точки зрения других. Только поставив себя на место другого и проявив сочувствие, можно по-настоящему понять, о чём думают и что чувствуют другие люди.

В жизни мы ни в коем случае не должны легкомысленно навязывать другим свои предпочтения и логику. Глядя на мир с разных точек зрения, каждый испытывает свои собственные ощущения — только сам знает, что ему тепло, а что холодно. Те, кто умеет смотреть на вещи с точки зрения других и больше думает о них, всегда завоевывают любовь и уважение окружающих. На самом деле научиться проявлять понимание к другим несложно — достаточно лишь искренне постараться взглянуть на ситуацию с их точки зрения и с их позиции.

Однажды Дейл Карнеги разместил в газете объявление о найме секретаря. Поступило около трёхсот писем от соискателей, содержание которых было практически одинаковым: «Я увидела объявление в воскресном выпуске газеты, хотела бы претендовать на эту должность, мне чуть за двадцать...» Только одна дама проявила особую смекалку: она не говорила о том, чего хотела добиться, а говорила о том, какие качества нужны Карнеги. Её письмо было следующим: «Уважаемый господин Карнеги! Ваше объявление, вероятно, привлекло уже двести или триста писем, и я уверена, что Вы очень заняты и не имеете времени читать их одно за другим. Поэтому Вам достаточно просто позвонить... Я с удовольствием приду и помогу сортировать письма, чтобы сэкономить Ваше драгоценное время. У меня 15 лет опыта работы секретарём...»

Как только Карнеги получил это письмо, он был просто вне себя от радости. Он сразу же позвонил ей и пригласил прийти. Карнеги сказал, что таким людям, как она, никогда не придётся беспокоиться о поиске работы.

Искренне смотреть на вещи с точки зрения других людей — это значит, что, сталкиваясь с какой-либо ситуацией, человек должен сначала поставить себя на место другого человека,

подумать о проблеме с его точки зрения и в его положении, понять его точку зрения и чувства, прочувствовать и осознать его эмоции и чувства. Под «другими людьми» здесь могут подразумеваться любые люди, с которыми вы общаетесь и взаимодействуете, например, ваши родители, начальники, коллеги, друзья, клиенты и т. д. Жил-был один сверхбогатый человек, который в молодости был нищим бродягой. Этот молодой человек прибыл в отдалённый городок на Западе вместе с толпами золотоискателей и был радушно принят мэром. В то время шли непрекращающиеся весенние дожди, и тропинка перед домом мэра была полностью размыта и покрыта грязью. Прохожие, чтобы сэкономить время, шли через клумбу перед домом мэра, и цветы и травы на ней были растоптаны до неузнаваемости. Молодой человек очень рассердился и уже собирался подойти к людям, чтобы уговорить их не ходить по клумбе. В этот момент мэр принес на ношах угольную золу и тут же засыпал ею размытую грязью дорожку. После этого люди стали добровольно ходить по более чистой и удобной дороге, и никто больше не обходил клумбу.

Тогда мэр похлопал молодого человека по плечу и многозначительно сказал: «Видишь, молодой человек, заботиться о других — значит заботиться о себе!»

Молодой человек внезапно прозрел. Он запомнил слова мэра и во всём стал смотреть на вещи с точки зрения других людей, что в итоге помогло ему стать нефтяным магнатом своего времени. Этот бродяга был ни кем иным, как великим Рокфеллером. Поэтому, когда мы общаемся с другими людьми, почему бы нам не попробовать посмотреть на ситуацию с их точки зрения и поставить себя на их место?

Если не можешь изменить окружающую обстановку, измени себя

Хотя мы не можем изменить мир, нам остается только изменить себя и встретить всё это с любовью и мудростью.

Толстой говорил: «В мире есть только два типа людей: одни — наблюдатели, другие — деятели. Большинство людей хотят изменить мир, но никто не хочет изменить себя». Чтобы изменить существующее положение дел, нужно изменить себя. А чтобы изменить себя, нужно изменить свои взгляды. Все достижения начинаются с правильных представлений. А череда неудач — с ошибочных представлений. Чтобы адаптироваться к обществу и к изменениям, нужно изменить себя.

Платон сказал своим ученикам, что способен сдвинуть гору, и они тут же стали спрашивать его о способе. Платон улыбнулся: «Очень просто: если гора не приходит ко мне, я иду к ней». Ученики онемели от удивления. В мире вовсе нет никакого искусства сдвигать горы; единственный секрет, позволяющий сдвинуть гору, заключается в следующем: если гора не приходит ко мне, я иду к ней. По той же логике, если человек не может изменить окружающую среду, ему следует изменить себя. После открытия Колумбом американского континента из Европы в Америку непрерывно прибывали переселенцы. Чтобы обеспечить себя достаточным количеством пищи, европейцы массово сажали в Америке яблони. Однако в середине XIX века в США произошло значительное снижение урожая яблок из-за появления нового вредителя — яблочной мухи. Сначала люди полагали, что этот вредитель был завезен из Европы. Позже исследования показали, что яблочная муха произошла от местного вида, называемого боярышниковой мухой. В связи с массовым выращиванием яблонь многие местные боярышники были вырублены, и боярышниковая муха, питавшаяся плодами боярышника, чтобы приспособиться к новой ситуации, изменила свои жизненные привычки и стала питаться яблоками. Менее чем за 100 лет яблонева муха эволюционировала в новый вид вредителя.

Чтобы приспособиться к окружающей среде, яблочная муха пошла на то, что изменила свои привычки. Способность живых организмов приспосабливаться к окружающей среде вызывает уважение и восхищение. А как же человеку следует приспосабливаться к окружающей среде?

Один чернокожий мальчик присматривал за дубовыми бочками на винодельне своего отца. Каждое утро он вытирал каждую бочку тряпкой, а затем аккуратно выстраивал их в ряды. Его очень злило, что зачастую за одну ночь ветер сбивал его аккуратно выстроенные бочки в беспорядочную кучу. Мальчик, чувствуя себя обиженным, заплакал. Отец погладил мальчика по голове и сказал: «Детка, не грусти, мы найдём способ победить ветер».

Тогда мальчик вытер слёзы, сел у бочек и долго думал, думал... Наконец, после долгих раздумий, он придумал выход: он пошёл к колодцу, набрал ведро за ведром чистой воды и вылил её в пустые дубовые бочки, а затем, с тревогой в сердце, пошёл домой спать.

На следующий день, едва рассвело, мальчик поспешно вскочил с постели. Он побежал к месту, где стояли бочки, и увидел, что дубовые бочки стояли аккуратно в ряд: ни одна не была опрокинута ветром, ни одна не была наклонена. Мальчик радостно улыбнулся и сказал отцу: «Чтобы ветер не опрокинул бочки, нужно увеличить их вес». Отец мальчика одобрительно улыбнулся.

Да, мы, возможно, не можем изменить ветер, не можем изменить этот мир и многие вещи в обществе, но мы можем изменить себя, сделать себя сильнее, и тогда мы сможем приспособливаться к изменениям и не поддаваться им.

В подвале Вестминстерского собора на надгробной плите епископа Англиканской церкви высечена следующая надпись: «Когда я был молод и свободен, мое воображение не знало границ, и я мечтал изменить мир. По мере того как я становился зреее и мудрее, я понял, что мир изменить невозможно, и тогда я сузил кругозор: пусть же я изменю свою страну! Но, похоже, и свою страну я изменить не могу». Когда я вступил в преклонный возраст, питая последнюю искра надежды, я решил изменить только свою семью, своих близких — но, увы! Они вообще не принимали никаких перемен. И вот теперь, умирая, я вдруг осознал: если бы с самого начала я изменил только себя, то затем я смог бы постепенно изменить свою семью. А потом, вдохновлённый и воодушевлённый ими, я, возможно, смог бы изменить свою страну. А что было бы дальше — кто знает? Возможно, я смог бы изменить даже весь мир.

Жизнь подобна воде: человек может только приспособливаться к окружающей среде. Если не можешь изменить окружающую среду, измени себя. Только так можно преодолеть больше трудностей, победить больше неудач и реализовать себя. Если не видеть своих недостатков и слабостей, а лишь слепо жаловаться на неблагоприятные условия, возлагая надежду на изменение обстоятельств на изменение окружающей среды, это действительно тщетно и бесполезно.

Лучшая и худшая пища в мире

Говорят, что слова человека можно уважать, но их можно и бояться. Все дело в красноречивом языке. Неудивительно, что этот вельможа считал их лучшей и в то же время худшей пищей.

Один человек в спешке прибежал к мудрецу и сказал: «Мне нужно сообщить тебе новость...»

«Подожди-ка», — прервал его мудрец, — «а новость, которую ты хочешь мне сообщить, просеяна ли она через три сита?»

«Три сита? Какие три сита?» — недоуменно спросил тот человек.

«Первое — это правда. Новость, которую ты хочешь мне сообщить, — она точно правдива?» «Не знаю, я услышал это на улице...»

«Теперь проверь её через второе сито. Новость, которую ты хочешь мне рассказать, если она и не правдива, то, по крайней мере, должна быть благонамеренной».

Тот, колеблясь, ответил: «Нет, как раз наоборот...» Мудрец снова прервал его: «Тогда давай воспользуемся третьим ситом. Я спрошу тебя ещё раз: действительно ли эта новость, которая так тебя взволновала, важна?»

«Нет, не важна», — смущённо ответил тот человек. Мудрец сказал: «Раз новость, которую ты хочешь мне сообщить, не является ни правдивой, ни благонамеренной, ни важной, то лучше не говори об этом! Нет нужды, чтобы эта новость беспокоила и тебя, и меня».

Однажды король, собираясь принять у себя почетного гостя, приказал своему министру сходить на рынок и купить для него лучшие продукты. Когда продукты принесли, король и гость, взглянув на них, увидели, что это был свиной язык. Они очень удивились и спросили, в чём дело.

Беликий вельможа ответил: «Ваше Величество, язык способен произносить самые прекрасные речи и самые витиеватые слова, поэтому он и является лучшей едой в мире».

Затем царь велел министру принести самую плохую еду в мире, но в итоге министр принёс всё тот же свиной язык. Он объяснил царю: «Ваше Величество, язык — это самое страшное в мире. Он сеет раздор, переворачивает всё с ног на голову, может назвать мёртвого живым, а живого — мёртвым, поэтому он и является самым плохим». — Давайте запомним мудрый совет этого министра.

Человек должен уметь выдерживать одиночество

Если вы хотите достичь успеха, вам нужно уметь выдерживать одиночество, ведь за одиночеством скрывается блеск успеха.

В новейшей истории Японии было два первоклассных фехтовальщика: один — Миямото Мусаси, другой — Ягиу Матасуро; Миямото был учителем Ягиу. Когда в те времена Ягиу поступил к Миямото на учебу, между учителем и учеником состоялся следующий разговор о том, как стать первоклассным фехтовальщиком.

«Учитель, сколько лет мне понадобится усердно учиться, чтобы стать мастером меча?» — спросил Матасуро.

«Всю твою жизнь», — ответил Мусаси.

«Я не могу ждать так долго», — пояснил Матасуро. «Если только вы согласитесь учить меня, я готов приложить любые усилия, чтобы достичь цели. А если я стану вашим верным слугой, сколько времени понадобится?» «О, в таком случае, возможно, десять лет», — мягко ответил Мусаси.

«Мой отец стареет, и мне скоро придётся ухаживать за ним», — с неохотой продолжил Матасуро. «А если я буду учиться ещё усерднее, сколько времени это займёт?»

«Хм, возможно, тридцать лет», — ответил Мусаси.

«Как так может быть?» — спросил Матасуро. «Сначала ты сказал десять лет, а теперь — тридцать. Что ж, я твердо решил, что, не жалея ни малейших усилий, овладею этим искусством в кратчайшие сроки!» «Хм, — сказал Мусаси, — в таком случае тебе придётся оставаться со мной семьдесят лет. Такие, как ты, стремящиеся к быстрой выгоде, чаще всего терпят неудачу из-за поспешности».

«Хорошо», — только тогда Матасуро понял, что слишком торопился, — «я согласен». После начала тренировок Мусаси поставил Матасуро следующее условие: ему не только запрещалось говорить о фехтовании, но и прикасаться к мечу. Он должен был готовить еду, мыть посуду, застилать постель, убирать двор и ухаживать за садом, не произнося ни слова о фехтовании.

Так прошли три года, и Матасуро по-прежнему занимался этой тяжёлой работой; всякий раз, когда он думал о своём будущем, в душе у него возникали чувство тоски и растерянности.

Однажды Мусаси незаметно подкрался к нему сзади и нанёс ему сильный удар деревянным мечом. На следующий день, когда Матасуро был занят приготовлением еды, Мусаси вновь неожиданно напал на него. С тех пор, днём и ночью, Матасуро должен был в любой момент и в любом месте быть готовым к внезапной атаке; в течение всех двадцати четырёх часов суток он в любой момент мог испытать на себе, что такое удар мечом, но в конце концов он проник

в тайны пути меча. Благодаря усердным тренировкам Матасуро наконец стал самым искусным фехтовальщиком во всей Японии.

Из этого видно: чтобы добиться успеха в деле, нельзя торопиться; только выдержав одиночество и усердно тренируясь, можно достичь своей цели.

Десять лет усердных занятий остаются незамеченными, но однажды, когда приходит слава, о ней узнает весь мир. Умение выдержать одиночество — лучший совет в жизни, будь то на вершине успеха или в самой глубокой бездне. Лю Юн однажды сказал: «Молодым людям следует вести жизнь, подобную жизни на «подводной лодке»: сначала ненадолго скрыться, найти цель, выдержать одиночество и накопить энергию; только тогда в будущем они смогут без страха и успешно «всплыть на поверхность»». Си Ма Цянь, подвергнувшись казни в виде кастрации, 19 лет усердно трудился, прежде чем создал шедевр, перешедший в историю, — «Исторические записи»; Ли Шичжэнь, потратив сорок лет на кропотливую работу, создал «Священное писание» медицины — «Компендиум материалов и методов лечения»; Нобель много раз спасался от смерти, не спал и не ел в течение нескольких лет, пока наконец не разработал взрывчатое вещество ТНТ; Эдисон потерпел бесчисленное количество неудач, прежде чем изобрел электрическую лампочку.

Этот мир полон самых разных искушений. Маленьких детей искушают конфеты, студентов — игры, чиновников — взятки, тех, кто сидит на диете, — еда, а каждого взрослого — любовные утехы, роскошная одежда и изысканная еда, золото и доллары, слава и статус. Перед лицом искушений и желаний человек либо становится рабом своих желаний, либо их хозяином. Стать рабом или хозяином — это зависит от того, сможете ли вы выдержать одиночество. В противном случае рано или поздно вы окажетесь в плену этих искушений и утратите себя.

Часто ходят истории о предпринимателях, которые люди передают из уст в уста, и в итоге в них остается только то, сколько компаний, домов и машин у него (или у неё) было в момент успеха... На самом деле истории о мгновенном успехе, даже если они и бывают, встречаются крайне редко. Успех, вызывающий у других безграничную зависть, на самом деле является результатом многолетнего планирования, управления и упорных усилий. Подумайте об этом долгом пути борьбы: преодолевать одиночество, сопротивляться искушениям, устранять препятствия, решать проблемы... Все это требует необычайной целеустремленности и силы духа. Есть одна мудрая поговорка: «Если ты хочешь добиться успеха, ты должен выдержать одиночество, потому что блеск успеха скрывается за одиночеством». Пока революция не завершилась, мы должны выдержать одиночество.

В этой жизни никому не избежать одиночества, и очень трудно не поддаться его гнету и не впасть в уныние. Тот, кто научится выходить из одиночества и наполнять свою жизнь смыслом и радостью, непременно станет счастливым человеком. Для обычного человека, когда он пребывает в угрюмом настроении или в приподнятом, мир вокруг не меняется: горы остаются горами, вода — водой. Одиночество — это всего лишь состояние души, подобное тонкому туману: развеяв его, можно обнаружить, что снаружи по-прежнему царит оживление и веселье. Достаточно просто выйти наружу, окунуться в эту суету, и жизнь наполнится увлечением.

С широким сердцем встречайте критику

У каждого человека есть чувство собственного достоинства, и когда мы подвергаемся критике со стороны других, мы часто чувствуем неловкость и напряжение, теряем самообладание, а инстинкт самозащиты подсознательно заставляет нас принимать защитные меры, чтобы защитить себя.

Когда другие критикуют вас, возможно, это потому, что у вас действительно есть недостатки, и к такой критике следует отнестись со всей серьезностью. «Зеркало из меди помогает поправить одежду; история — понять причины взлетов и падений; люди — осознать свои успехи и неудачи». Цзоу Ли-ван и Тайцзун из династии Тан в истории нашего страны явля-

ются типичными представителями противоположных подходов — отрицательного и положительного.

В реальной жизни люди именно благодаря критике со стороны других осознают свои ошибки и корректируют своё поведение. Когда другой человек искренне высказывает критику, а вы не принимаете её с открытым сердцем, а слепо опровергаете, это зачастую ранит чувства собеседника и подрывает его энтузиазм, а иногда даже возводит между вами психологическую стену.

Иногда критика со стороны других не всегда верна, но их намерения благородны. В таком случае следует искренне поблагодарить их за эту доброту. Такое вежливое поведение часто воспринимается как признательность и стремление отплатить за добро, что позволяет завоевать доверие собеседника. Некоторые люди высказывают критику безответственно, а иногда даже намеренно наносят злонамеренные удары. Столкнувшись с такой критикой, необходимо сохранять хладнокровие, ведь цель собеседника — заставить вас нервничать, заставить вас теряться в ответах, лишить вас самообладания и вывести из равновесия ваши эмоции и мысли. Только сохранив хладнокровие, вы не попадете в ловушку собеседника.

В то же время, хладнокровно проанализировав намерения собеседника, часто можно получить неожиданную информацию и перехватить инициативу. Накада — успешный бизнесмен, умеющий извлекать полезную информацию из злонамеренной критики. Однажды, во время переговоров о закупке с малоизвестным производителем чая из горных районов, он не был полностью уверен в качестве предлагаемого чая и все ещё колебался. В этот момент другой оптовый торговец чаем в присутствии менеджера производителя высказал в адрес Накаты злонамеренную критику, касающуюся его личности. Наката почувствовал раздражение, но его чуткое деловое чутье позволило ему уловить из этой критики следующую информацию: эта партия чая станет очень востребованным товаром. В результате Наката приложил все усилия к этой партии чая и получил огромную прибыль.

При столкновении с критикой со стороны других очень важно сохранять хладнокровие. С другой стороны, мы должны иметь объективные критерии для самооценки и свою внутреннюю опору, иначе будет трудно определить, исходит ли критика из добрых или злых намерений, верна она или ошибочна. Не имея собственного мнения, сталкиваясь с критикой, мы часто теряем самообладание и не знаем, как поступить.

На одном из приемов Ши́ра познакомилась с одним мужчиной. Они отлично поладили, и, расставаясь, обменялись номерами телефонов, пообещав оставаться на связи. Ши́ра позвонила ему и оставила сообщение, но через неделю так и не получила ответа. Она рассказала об этом своей лучшей подруге Бетти. Бетти высмеяла Шилу, назвав её полной дурочкой, и сказала, что современные мужчины везде заигрывают с женщинами и почти никому из них нельзя доверять. Шила не придавала этому значения, но прошла ещё одна неделя. Ответа так и не последовало, и она начала подозревать, что действительно глупа и уже не идёт в ногу со временем. Однако Ши́ра не сдалась: она хладнокровно проанализировала ситуацию и пришла к выводу, что этот мужчина не похож на легкомысленного человека, а она сама вовсе не такая уж дура. Возможно, он не перезвонил, потому что уехал по делам или был слишком занят, чтобы выкроить время. Спустя некоторое время Ши́ра позвонила этому мужчине, и они наконец связались. Оказалось, что Ши́ра была права: впоследствии их отношения развились дальше, и они стали счастливой парой на всю жизнь.

Разве не было бы очень жаль, если бы Шила, поддавшись чужой критике, отказалась от этой встречи и упустила свою судьбу?

Столкнувшись с критикой, нужно проявить терпение и великодушие, иначе, если слепо полагаться на свою молодость и демонстрировать безрассудную храбрость, в конце концов пострадает только сам. Чжугэ Лян умел использовать критику для атак на врагов, побеждая противника без сражения: одной фразой «потерял и жену, и войско» он буквально довел юного

героя Чжоу Юя до смерти от гнева. В другой раз, противостоя войскам Вэй, Чжугэ Лян также, благодаря своему красноречию, довел великого маршала Вэй Ван Лана до такой степени, что тот упал с лошади и умер от ярости.

Столкнувшись с критикой, мы должны проявлять широту взглядов — только так можно сохранять спокойствие и уверенно реагировать на ситуацию.

Лучше успокоиться, чем терять самообладание

Так называемое выражение «в панике не выбираешь путь» буквально означает, что из-за паники и суматохи человек не успевает выбрать путь. Это типичная реакция многих людей в чрезвычайных ситуациях. Такая реакция нисколько не помогает в решении проблемы, а наоборот, только усугубляет ситуацию.

Были несколько старых шахтеров, которые целыми днями работали в очень глубоких штольнях. Однажды шахтерские фонари внезапно погасли, и они сразу же запаниковали, начав беспорядочно искать выход. После некоторого хаотичного блуждания на ощупь они, к своему удивлению, потеряли ориентацию; несколько человек дошли до полного изнеможения и были вынуждены сесть, чтобы отдохнуть.

Никто не произносил ни слова, в воздухе витал удушающий страх, словно смерть была уже близка. Некоторые не могли усидеть на месте и нервно ходили туда-сюда. В этот момент один из старых шахтеров, обычно отличавшийся хладнокровием, заговорил: «Вместо того чтобы так слепо блуждать, давайте лучше посидим здесь и попробуем почувствовать движение ветра, ведь ветер обязательно дует со стороны входа в шахту».

Услышав его слова, все как будто увидели надежду и ровно сели. Сначала они ничего не чувствовали, но через некоторое время их восприятие обострилось, и они постепенно стали ощущать, как слабые порывы ветра ласково касаются их лиц. Следуя за ветром, они наконец нашли выход. В панике, пытаясь найти выход из жизни, мы часто теряем ориентацию. Лучше сохранять молчание, избавиться от душевного беспокойства — и выход часто сам появится перед вами.

Ещё слышал такую небольшую историю. Однажды плотник, работая, случайно уронил часы на пол, усыпанный деревянной стружкой. Он громко ругался на свою неудачу и при этом перебирал стружку, пытаясь найти свои любимые часы.

Многие товарищи принесли фонари и помогали ему в поисках, но, пробовав целый день, так и не нашли ничего. Когда все ушли обедать, сын плотника тихонько зашел в мастерскую и через мгновение нашел часы!

Плотник, одновременно радуясь и удивляясь, спросил мальчика: «Как ты их нашёл?»

Мальчик ответил: «Я просто тихо сидел на полу, и через минуту услышал тиканье — тогда и понял, где находятся часы».

Да, в суматохе и беспокойстве проблемы не решаются; лучше успокоиться, и, возможно, всё решится само собой.

Не позволяйте лжи стать привычкой

Чтобы исправить одну ложь, приходится придумывать десять других — зачем себе такое?

Высшая добродетель человека — это доверие, а ложь — его злейший враг. Давным-давно Иисус Христос сказал людям, что нельзя лгать, иначе они обрекут себя на гибель. Но люди по-прежнему поступают по-своему: все на свете любят лгать и изо всех сил ищут себе оправдания. Американцы, как правило, способны простить политиков прошлого, но крайне презирают президента Никсона именно за то, что он был лжецом. Уотергейтский скандал сделал Никсона первым в истории США президентом, вынужденным уйти в отставку. Настоящей причиной изгнания Никсона из Белого дома был не сам «Уотергейтский скандал», а его попытка скрыть правду с помощью лжи после случившегося. Точно так же проблемы бывшего президента США Клинтона были связаны с судебным разбирательством и ложью под присягой. Как и в случае с Никсоном, если бы Клинтон сразу признал свои проступки, его положение было бы

гораздо лучше. По той же логике, если окружающие обнаружат, что вы лжец, они перестанут вам доверять и будут считать вас подлым человеком, способным только на обман. Как только вы утратите доверие и уважение окружающих, успех, возможно, станет для вас недостижимой мечтой. Поэтому ложь крайне вредит успеху. Мы не можем никогда не лгать (само утверждение «никогда не лгать» — это самая большая ложь), но мы можем контролировать свой язык и стараться лгать как можно реже.

Опрос, проведённый телеканалом ABC, показал: мы, обычные люди, лжём 25 раз в день. Исследования американских учёных также выявили, что люди начинают лгать уже с трёх лет. Некоторые учёные даже утверждают: в среднем люди лгут раз в каждые три минуты разговора.

На самом деле ложь наносит физическому и психическому здоровью огромный вред и не приносит никакой пользы. Медики обнаружили: ложь приводит к усталости мозга, а люди, часто лгущие, более подвержены таким заболеваниям, как гипертония, расстройства пищеварения, язвы желудка, запоры, кожные аллергии, мигрени и боли в суставах. Психологические исследования также показали, что некоторые люди из нашего окружения уже превратились в «патологических лжецов». Судя по всему, ложь наносит вред здоровью и представляет собой игру со здоровьем. Даже если человек лжет без злого умысла, это вызывает неблагоприятные нарушения в работе нервных клеток организма, что негативно сказывается на здоровье. Американские психологи утверждают, что человек — это существо, склонное к лжи, и он лжет гораздо чаще, чем сам себе представляет. Фельдман из Массачусетского университета говорит: «Если вы спросите людей, лгут ли они, они обычно ответят: „Нет, я никогда не лгу“ или „Только из благих намерений“. Но если вы попросите человека внимательно понаблюдать за своим поведением, то обнаружите, что правда совсем в другом».» Если не верите, попробуйте провести следующий тест: в переполненном супермаркете вы спешите к кассе, разговаривая по телефону, и случайно опрокидываете вазу, стоящую рядом с кассой. «Бах!» — ваза падает на пол и разбивается вдребезги! Представьте себе, что вы сказали бы в такой ситуации?

А. «Извините, мне очень жаль».

В. «Какая неудача, я споткнулся об ножку стола!»

С. «Извините, сколько стоит ваза? Я вам возмещу ущерб».

Д. «Почему вы не поставили вазу покрепче?»

Давайте посмотрим, как это объясняют психологи:

А. Похоже, вы довольно честный человек, осторожный в поступках и не склонный легко лгать. Таких людей сейчас не так много!

В. Вы склонны к небольшим лжам, но не возлагаете всю ответственность ни на себя, ни на других, и склонны лгать ради личной выгоды.

С. Вы действительно очень честны! У вас есть чувство ответственности, вы не склонны лгать — в современном обществе было бы хорошо, если бы таких людей, как вы, было побольше!

Д. Оказывается, ты настоящий король лжи! Как только возникает проблема, ты сразу сваливаешь всю ответственность на других!

По статистике психологов, если ты сказал одну ложь, тебе потребуется еще примерно 30 лживых высказываний, чтобы компенсировать недостаток этой лжи. А лгать — это на самом деле очень утомительное занятие, не говоря уже о том, чтобы делать это намеренно! Франс однажды сказал: «Как скучно стало бы человечеству, если бы исчезла ложь! Но будь осторожен: не позволяй разноцветным ложным историям сделать твою жизнь ещё более утомительной и блеклой!»

Помните: если ложь не исходит из добрых побуждений, ни в коем случае не лгите и, тем более, не позволяйте лжи стать вашей привычкой. Помните, что одна ложь несет на себе гораздо больший груз, чем правда. Канадский спринтер Джонсон завоевал золотую медаль на Олимпийских играх, употребляя допинг, что также стало громким скандалом, поскольку он

обманул зрителей и слушателей по всему миру, заставив людей усомниться в том, насколько ценны медали, вручаемые на Олимпиаде. Ложь приносит с собой, прежде всего, моральный кризис и кризис доверия. Мы не можем себе представить, насколько ужасным для нас было бы общество, утратившее общественную нравственность, и люди, утратившие доверие!

Прокрастинация не даст вам ничего достичь

Идеального момента для действия не бывает — лучший момент — это тот, когда вы начинаете действовать. У каждого из нас в той или иной степени есть одна вредная привычка — прокрастинация. Самый большой вред от того, что мы только говорим, но не делаем, — это именно прокрастинация. Лу Синь говорил: «Занимать чужое время — все равно что грабить и убивать». А значит, откладывать дела на потом — это ничто иное, как медленное самоубийство.

У всех успешных людей есть одна общая черта — они никогда не откладывают дела на потом! Жизнь похожа на партию в шахматы, а вашим соперником является «время». Как и в соревнованиях по го, стоит вам только засомневаться и превысить лимит времени — вы автоматически выбываете из игры! Иногда жизнь — это поле битвы.

Кабан усердно точил клыки у большого дерева. Лиса, увидев это, с любопытством спросила его: «Ведь ни охотники тебя не преследуют, ни какой-либо опасности нет, зачем же ты так усердно точишь зубы?» Кабан ответил: «Подумай сама: как только наступит опасность, времени на точку зубов уже не останется. Если заточить их сейчас, то когда придет время, я не буду паниковать».

Эта история учит нас: то, что нужно сделать, следует делать сразу! Если в обычной жизни постоянно откладывать дела на потом, в решающий момент придется поплатиться.

В реальной жизни людей, склонных к промедлению, действительно немало: утром они не хотят вставать с постели, а когда уже опаздывают, спешат на работу на голодный желудок; то, что можно было бы сделать сегодня, они откладывают на завтра, а на следующий день, когда работа закрутится, снова хотят отложить на потом; они давно мечтают о путешествии, но постоянно оправдываются нехваткой времени, надеясь отложить его до пенсии, но к тому времени, боюсь, мест, куда можно будет поехать, останется уже не так много.

В голове прокрастинатора чаще всего всплывает слово «завтра», но он не осознает, что «завтра за завтрами, и завтрашних дней так много». Постоянно откладывая дела на завтра, он в итоге либо накапливает всё больше и больше дел, либо упускает прекрасные возможности.

Один мужчина каждый день по дороге домой проходил мимо большого торгового центра. Однажды он заметил в витрине очень красивую одежду и подумал: «Эта одежда наверняка будет отлично смотреться на моей жене; ради нашей семьи она уже давно не покупала себе ничего хорошего». Но, взглянув на ценник, он понял, что она стоит довольно дорого — это эквивалент его полумесечной зарплаты, — и решил, что купит её в следующий раз. Так дело и затянулось. Позже, когда этот мужчина наконец решился пойти за покупкой, он узнал, что платье уже убрали с прилавков в связи со сменой сезона. Мужчина не мог не испытывать одновременно сожаления и злости, но было уже слишком поздно.

В сравнении с ним Уэльс — настоящий мастер действия. Уэльс — плодовитый писатель, который никогда не упускает ни одной идеи. Его метод заключается в том, что, как только появляется вдохновение, он сразу же записывает его: даже посреди ночи он включает свет, берет бумагу, лежащую у изголовья кровати, записывает идею, а потом, не задумываясь, ложится спать.

У многих людей есть привычка все откладывать на потом. Немало людей теряли работу, опаздывали на поезд и даже упускали шанс, способный изменить их судьбу, из-за своей медлительности. Посмотрите вокруг — вы всегда найдете множество людей, которые все откладывают на потом: они часто болтают, пьют кофе, точат карандаши, читают книги и газеты, занимаются личными делами, смотрят телевизор, но редко тратят время на дела по-настоящему

важные. Внимательно проанализируйте себя и посмотрите, нет ли у вас такого недостатка. Если да, то к этой проблеме нужно отнестись со всей серьёзностью, ведь промедление не приведёт вас ни к чему. Помните: само действие укрепляет уверенность, а бездействие только усиливает страх. Чем дольше вы откладываете, тем больше с течением времени исчезают ваша уверенность и смелость, и вы упускаете прекрасные возможности. Поэтому никогда не откладывайте на потом — приступайте к делу сразу: это и есть начало вашего успеха.

Китайцы привыкли к неспешному ритму жизни и всегда любят откладывать дела на завтра. Но по-настоящему целеустремленные люди смотрят на это иначе: одна ночь таит в себе слишком много неожиданностей, и «сегодняшнее дело — сегодня» — вот такая позиция должна быть у успешного человека. Чтобы не откладывать дела, вам следует помнить:

(1) «Сейчас» — это время действовать: как только возникает дело, сразу же приступайте к нему. Стоит только начать действовать, и любое дело станет проще.

(2) Будьте инициативным человеком. Если появилось дело — сразу же приступайте к нему. Смело действуйте, будьте человеком действия.

(3) Делайте сегодня то, что нужно сделать сегодня; если возникла проблема, решайте её сразу, ни в коем случае не откладывайте на завтра.

(4) Не ждите, пока всё будет готово, — идеального момента не бывает. Даже самая лучшая идея обретает смысл только тогда, когда её воплощают в жизнь.

(5) Как только заметите у себя признаки прокрастинации, сразу же воздержите себя: каким бы сложным ни было дело, приступайте к нему. Со временем вы сможете побороть эту вредную привычку. (6) С помощью действий избавляйтесь от беспокойства и страхов, укрепляя при этом свою уверенность. Не отступайте из-за страха — в этом мире нет легких успехов. Стоит только начать действовать, как беспокойство само собой рассеется.

Спокойно относитесь к взлетам и падениям жизни

Небо непредсказуемо, а судьба человека может измениться в мгновение ока. Вы можете разбогатеть и прославиться за одну ночь, а можете обанкротиться и оказаться в бедственном положении за час или даже за минуту. Юлиус был художником, причём весьма неплохим. Он рисовал радостный мир, потому что сам был очень счастливым человеком. Однако никто не покупал его картины, и поэтому он иногда впадал в грусть, но лишь на мгновение.

«Попробуй сыграть в футбольную лотерею!» — посоветовал ему друг. «Всего за 2 марки можно выиграть кучу денег».

Итак, Юлиус потратил 2 марки на лотерейный билет и действительно выиграл! Он выиграл 500 тысяч марок.

«Ну, смотри!» — сказал ему друг. — «Тебе действительно повезло! А ты сейчас всё ещё часто рисуешь?»

«Сейчас я рисую только цифры на чеках!» — рассмеялся Юлиус.

Юлиус купил виллу и отремонтировал её. У него был отличный вкус, и он приобрел много вещей: афганские ковры, венские шкафы, флорентийские столики, майсенский фарфор и старинные венецианские люстры.

Юлиус с удовлетворением сел, зажег сигарету и тихо наслаждался своим счастьем, но вдруг почувствовал себя одиноким и решил навестить друга. Он бросил окурочек на пол — в той самой каменной мастерской он часто так делал — и вышел... Горящая сигарета тихо лежала на полу, на роскошном афганском ковре... Через час вилла превратилась в море огня и была полностью уничтожена.

Друзья быстро узнали об этом и пришли утешить Юлиуса.

«Юлиус, какое несчастье!» — говорили они.

«В чём же несчастье?» — спросил он.

— Потери! Юлиус, у тебя теперь ничего не осталось.

«Что за ерунда? Я потерял всего лишь две марки».

Научись наслаждаться своей жизнью

Многие жизненные проблемы возникают из-за того, что мы слепо сравниваем себя с другими и забываем наслаждаться собственной жизнью.

Часто мы испытываем неудовлетворённость и разочарование лишь потому, что считаем других более удачливыми, чем мы сами! Если бы мы могли спокойно наслаждаться собственной жизнью, не сравнивая себя с другими, в нашей жизни стало бы гораздо меньше бессмысленных переживаний.

Следующая притча наглядно иллюстрирует эту мысль: однажды король отправился один на прогулку по саду и, к своему величайшему удивлению, обнаружил, что все цветы, травы и деревья в саду завяли, и в саду царила пустота. Позже король узнал, что дуб покончил с собой из-за того, что не был таким высоким и стройным, как сосна; виноград сетовал на то, что весь день ползает по шпалере, не может стоять прямо и не может цвести такими красивыми и милыми цветами, как персиковое дерево, и поэтому тоже умер; ипомея тоже заболела, потому что сожалела, что не пахнет так сладко, как сирень; остальные растения также были подавлены и безжизненны, только самая крошечная трава «сердцепокрой» буйно росла.

Король спросил: «Маленькая трава «Успокоение сердца», все остальные растения завяли, почему же ты, маленькая трава, такая храбрая и оптимистичная, ничуть не унываешь?»

Травинка ответила: «О король, я ничуть не унываю и не разочаровываюсь, потому что знаю: если бы вы, король, захотели дуб, сосну, виноградную лозу, персиковое дерево, ипомею, сирень и так далее, вы бы велели садовнику посадить их, а я знаю, что вы хотите от меня лишь одного — чтобы я спокойно оставалась маленькой травинкой».

Ещё одна история:

В 5 часов утра кролик вышел, чтобы нанять рабочих для своего виноградника. К нему подбежала обезьяна. Кролик договорился с обезьяной о 10 юанях в день и отправил её на работу. В 7 часов кролик снова вышел и нанял козла, сказав ему: «Ты тоже иди в мой виноградник! Я дам тебе 10 юаней в день». Козел пошёл.

В 9 и в 11 часов кролик точно так же нанял золотую рыбку и воробья.

Во второй половине дня, в 3 часа, кролик снова вышел и, увидев стоящего там слона, спросил его: «Почему ты стоишь здесь весь день без дела?»

Слон ответил ему: «Потому что меня никто не нанял».

Кролик сказал: «Иди и ты в мой виноградник!»

Вечером кролик сказал своим подчинённым: «Собери всех наёмных работников и раздай им зарплату, начиная с последнего и заканчивая первым».

Слону первым выплатили 10 юаней.

Обезьяна, нанятая первой, подумала: «Слон пришёл только во второй половине дня, а уже заработал 10 монет, а я, как минимум, должна заработать 40». Но когда дошла очередь до неё, ей тоже дали 10 монет.

Обезьяна тут же стала жаловаться кролику: «Слона, нанятого последним, проработал всего час, а ты ставишь его наравне со мной, проработавшим целый день. Разве это справедливо?» Кролик ответил: «Друг мой! Я не в долгу перед тобой. Разве мы заранее не договорились, что за день — 10 юаней? Забирай свои деньги и уходи! Я готов заплатить этому последнему столько же, сколько и тебе. Разве ты не позволяешь мне распоряжаться своим имуществом так, как я хочу? Или ты завидуешь тому, что я добр к другим?»

В «Оксфордских афоризмах» говорится: «Если мы просто хотим обрести счастье, это легко осуществить. Но когда мы хотим быть счастливее других, это кажется очень трудным, потому что наши представления о счастье других всегда превосходят реальность».

Четыре фонаря на пути к успеху

У каждого успешного человека есть свои методы и особенности, но у них также много общего. Профессор Робин выделил четыре черты успешных людей, назвав их «четырьмя фонарями на пути к успеху».

Мой друг Дон считал себя рождённым музыкантом. Но, насколько я помню, в средней школе он не слишком искусно играл на барабане, а пел фальшиво — его исполнение было, честно говоря, не для ушей. Время летит незаметно, и после окончания средней школы мы потеряли связь. Я поступил в университет, закончил аспирантуру, а затем стал профессором философии в Университете Сент-Мэри. Донн, чтобы воплотить в жизнь свою мечту стать певцом и композитором, уехал в Нэшвилл — «столицу кантри-музыки».

Приехав туда, Дон потратил свои скудные сбережения на покупку подержанной машины, которая служила ему и средством передвижения, и местом для ночлега. Он специально устроился на ночную смену, чтобы днём иметь время посещать звукозаписывающие компании. За это время он научился играть на гитаре. Много лет он упорно писал песни, репетировал и стучался в двери успеха.

Однажды мне позвонил друг, знакомый с Доном: «Послушай эту песню», — сказал он и поднес трубку к динамику. В тот же миг я услышал чудесный, мелодичный голос — он действительно был выдающимся певцом! «Это пластинка, выпущенная компанией Capitol для Доуна», — сказал друг по телефону. «Он занимает лидирующие позиции в еженедельном национальном хит-параде, можешь в это поверить?» Мне было просто не верится: эта песня была написана и записана самим Доуном? Однако Доун действительно это сделал. Более того, заглавная песня «The Gambler» из популярного в то время сборника кантри-музыки также была шедевром Доуна!

С тех пор Дон Шриц написал и исполнил 23 потрясающие песни. Благодаря его целеустремлённости и самоотдаче мечта этого подростка сбылась.

Выбор, который Дон сделал почти интуитивно, основан на принципах, которые я обнаружил в великих литературных произведениях, посвящённых человеческим добродетелям и личному успеху. Я считаю, что для того, чтобы по-настоящему достичь успеха в жизни, необходимо выполнить следующие четыре основных условия.

1. Маяк, указывающий направление

«Если ты не знаешь, куда идти, ты будешь действовать осторожно и не сможешь двигаться вперёд». Многие люди всю жизнь бродят как лунатики, не имея цели. Каждый день они живут по привычной «старой схеме» и никогда не задают себе вопроса: «Чего я хочу добиться в этой жизни?» Они плохо понимают свои поступки, потому что у них нет цели.

Постановка цели — это высокая концентрация воли, направленная на достижение определённого результата. Начните с чёткого представления о том, чего вы жаждете: запишите свою цель на бумаге и определите срок её достижения. Не тратьте всю энергию на то, чтобы поставить перед собой цель и контролировать её, а сосредоточьтесь на том, чтобы действовать, творить и посвящать себя реализации своего желания — постановка цели может принести нам всем столь необходимое чувство истинного удовлетворения.

Особенно важно представить себе, как вы официально движетесь к своей цели. Неудачники часто предвидят негативные последствия неудачи, а успешные люди представляют себе награду за успех. Я неоднократно наблюдал подобное у спортсменов, предпринимателей и ораторов.

2. Свет общения

«Общайтесь с людьми, которые разбираются в этом лучше вас».

В семнадцать лет мой отец уехал с фермы в Северной Каролине и в одиночку отправился в Балтимор, чтобы устроиться на работу в компанию «Мартин Эйркрафт». Когда его спросили, на какую должность он претендует, отец ответил: «На любую».

Он объяснил, что его цель — освоить каждую работу на заводе, и он с радостью пойдет в любой отдел. После того как отца приняли на работу, как только администратор убеждался, что он справляется не хуже других, он просил перевести его в другой отдел, чтобы начать все сначала. Руководитель отдела кадров согласился на эту необычную просьбу. К тому времени, когда отцу исполнилось двадцать лет, он уже выделился на этом крупном заводе, взяв на себя разработку экспериментальных проектов, и получал весьма приличную зарплату.

Каждый раз, переходя в новый отдел, отец обязательно обращался за советом к опытным сотрудникам. А обычные новички, как правило, избегали таких людей, боясь, что, подойдя к ним, они будут выглядеть как неопытные новички.

Мой отец задавал им вопросы по каждому вопросу, который только мог придумать, и они очень полюбили этого молодого человека, не стеснявшегося спрашивать, и показали ему кратчайшие пути, которые он сам нашупал, но о которых другие никогда не спрашивали. Эти доброжелательные люди стали для моего отца хорошими наставниками и друзьями.

Какой бы ни была ваша цель, планируйте налаживать отношения с теми, кто разбирается в деле лучше вас, берите их за образец для подражания и постоянно корректируйте и совершенствуйте свою работу.

3. Свет мечты

«Успешный человек — это просто тот, кто поднялся на один раз больше, чем упал».

Самое главное отличие между успешными людьми и неудачниками обычно заключается в настойчивости. Многие одарённые люди терпят неудачу именно потому, что сдаются, не дойдя до финиша. Однако те, кто достигает блестящих успехов, никогда не сдаются без борьбы. Как кто-то верно заметил, успешный человек — это просто тот, кто поднимается на ноги на один раз больше, чем падает. Однажды, когда я шёл на работу, я встретил Дантони Луди — сейчас он является вдохновляющим оратором. Луди вырос в Чоллетте, штат Иллинойс, и с детства слышал чудесные легенды об университете Св. Марии, мечтая однажды сыграть в футбол на его зелёных полях. Друзья говорили ему, что его успеваемость недостаточно высока, да и в спорте он не выделяется, так что не стоит строить воздушных замков. Поэтому Луди отказался от своей мечты и устроился рабочим на электростанцию. Вскоре один из его друзей погиб на работе в результате несчастного случая. Луди был потрясён и внезапно осознал, что жизнь настолько коротка, что у тебя, скорее всего, не будет возможности воплотить свою мечту.

В 1972 году, в возрасте двадцати трёх лет, он поступил в колледж Св. Креста в штате Индиана. Луди быстро набрал необходимое количество кредитов и наконец перевелся в Университет Св. Марии, где стал членом «скаутской команды», помогавшей университетской команде готовиться к соревнованиям.

Мечта Руди скоро должна была сбыться, но ему не разрешили выйти на поле в игровой форме. В следующем году, после неоднократных просьб Руди, тренер сказал ему, что он сможет надеть форму в последнем матче турнира. Во время того матча он, одетый в игровую форму, сидел на скамейке запасных команды школы Сент-Мэри. Один из студентов на трибуне воскликнул: «Нам нужен Руди!» Другие студенты быстро подхватили этот крик. За 27 секунд до конца матча 27-летний Руди наконец вышел на площадку, чтобы принять участие в последней борьбе за мяч. Команда помогла ему успешно отвоевать мяч. Спустя семнадцать лет я снова встретил Руди на парковке возле спортивного зала Университета Сент-Мэри, где съёмочная группа снимала на открытом воздухе сцены для фильма о его жизни. История Руди доказывает: если у тебя есть мечта, нет ничего невозможного.

4. Свет стремления

«Оглянитесь назад и обновите свои цели».

Время от времени пересматривайте свой список целей, и если вы считаете, что какую-то цель следует скорректировать или заменить на более подходящую, своевременно вносите изменения. Когда вы достигли своей цели или сделали шаг к ней, не стесняйтесь отпраздновать

это. Отметьте этот особый момент любым понравившимся вам способом, чтобы вновь разжечь огонь идеалов.

Но не стоит останавливаться на достигнутом. Достигнув одной цели, многие люди расслабляются. Именно поэтому лучший торговый агент этого года вполне может завтра оказаться в прошлом. Я много лет жил в старом доме. Каждый раз, когда в холодные дни я поворачивал термостат, старая печь начинала гореть еще ярче, пока температура не поднималась на одну ступень. Как только достигается заданная мной температура, он сам выключается, и температура больше не повышается. Люди тоже склонны вести себя так же, как этот обогреватель. Нам легко довольствоваться уже достигнутыми целями и переставать стремиться к новому. На самом деле, чтобы наши надежды не обманулись, мы должны ставить перед собой новые цели и постоянно стремиться к новым высотам.

Семь секретов достижения наивысших результатов

Люди, добившиеся значительных успехов в самых разных сферах деятельности, обладают определенными навыками и привычками, которые может освоить каждый. Американский писатель Хант на основе опыта своих друзей сформулировал семь принципов.

Двое моих однокурсников по университету когда-то выражали желание сделать карьеру в издательском деле. Оба они были умны, способны, оба обладали обаянием и были полны амбиций. Сейчас Роджер возглавляет книжную компанию с активами в несколько миллионов долларов, а Джек по-прежнему занимается редактированием коммерческих справочников — работой скучной и малооплачиваемой.

Почему один достиг таких высот, а другой остался на столь низком уровне? Дело не в удаче, не в наличии покровителей и не в усердии в работе. Причина проста: Роджер — человек, способный добиться успеха, а Джек — нет. Чарльз Гарфилд — доцент медицинского факультета Калифорнийского университета в Сан-Франциско, а также директор «Исследовательского центра людей, достигших значительных успехов», который он сам основал в Беркли. Проведя исследование 1500 выдающихся людей из практически всех сфер деятельности, он обнаружил, что всех их объединяют определённые общие черты, которые не являются врождёнными и, можно сказать, доступны для освоения каждому.

Это не означает, что любой человек может стать менеджером компании или завоевать золотую медаль на Олимпийских играх; эти открытия показывают, что каждый из нас может научиться в полной мере использовать свои способности. На основании исследования Гарфилда можно выделить семь шагов, позволяющих достичь наивысших достижений:

1. Упорядоченная жизнь и широкий круг интересов

Мы часто слышим, что у успешных людей обязательно тип личности «А» — они работают не покладая рук, увлечены работой, забирают незавершённые дела домой и трудятся до поздней ночи. Однако Гарфилд отвечает иначе. Он говорит, что такие люди «достигают успеха относительно легко, но могут быстро выгореть или же удержаться на плаву. Однако они погружены в саму работу и редко заботятся о своих достижениях».

Напротив, люди, добившиеся значительных успехов, тоже готовы усердно работать, но при этом ставят себе строгие ограничения. Для них работа — не всё. Они знают, как расслабиться в свободное от работы время. Они умеют оставлять работу в офисе. У них есть близкие друзья, счастливая семейная жизнь, и они могут проводить достаточно много времени со своими детьми или близкими.

2. Выбирайте профессию, которая вам нравится

Мой старый одноклассник Джек на самом деле любил работать редактором детских книг. Однако он занялся изданием коммерческих справочников, потому что этот путь обещал больше денег. На протяжении 30 лет пять дней в неделю ему приходилось с трудом вставать с постели, чтобы заниматься работой, которая ему не нравилась, причём эта работа не приносила столько денег, как он себе представлял.

Исследования Гарфилда показывают, что люди, достигшие значительных успехов, выбирают работу, которая им действительно нравится. Они тратят чуть больше двух третей своего времени на то, что им нравится, и менее одной трети — на мелкие дела, которые им не по душе. Им важна внутренняя удовлетворённость, а не только внешнее вознаграждение, такое как повышение зарплаты, продвижение по службе и власть. Конечно, в конечном итоге они часто получают и всё это. Поскольку они ценят то, чем занимаются, работа у них получается всё лучше, и вознаграждение, естественно, становится выше.

3. Перед выполнением важных задач необходимо тщательно подготовиться мысленно. Перед сложными или важными событиями, такими как участие в заседании комитета, публичное выступление или решающий теннисный матч, большинство успешных людей многократно прорабатывают в уме, как им следует поступить. Известный гольфист Джек Никлас перед каждым ударом обязательно сначала мысленно прорабатывает траекторию удара, полет мяча и место приземления. В противном случае он никогда не наносит удар.

Практически каждый мечтает о том, что с ним произойдёт что-то важное. Однако мечты не равнозначны тщательной мыслительной подготовке. Такая подготовка на самом деле заключается в отработке навыков, которые будут использоваться в реальной деятельности. Один китайский пианист, проведший семь лет в заключении во время «Культурной революции», сразу же после освобождения смог играть так же блестяще, как и раньше. Он объяснил это так: «Я каждый день играл в мыслях».

4. Стремитесь к результату, а не к совершенству. Многие амбициозные и трудолюбивые люди, из-за чрезмерного стремления к совершенству, не достигают значительных результатов. Я знакома с одной профессоршей, которая десять лет посвятила исследованию творчества одного драматурга. Боясь что-то упустить, она так и не отправила рукопись в издательство. Между тем тот драматург, который был очень известен в начале исследования, уже давно был забыт людьми. Даже если диссертация об этом писателе в конце концов и будет опубликована, она уже никого не заинтересует.

5. Смелость идти на риск

Многие люди предпочитают оставаться в «зоне комфорта», стремясь к безопасности, но такой подход ведет к посредственности и скуке, и они не готовы пробовать новые возможности. Я знакома с одной оперной сопрано, у которой прекрасный голос и которая является отличной актрисой. Однако она играет только второстепенные роли. Она говорит: «Я не хочу брать на себя главные роли, потому что в таком случае весь вечер будет зависеть от меня, и зрители будут прислушиваться к каждой моей ноте».

Тем не менее, люди, добившиеся значительных успехов, не боятся рисковать, потому что они тщательно продумывают, как исправить ситуацию в случае неудачи. Один менеджер как-то сказал Гарфилду: «Прежде чем приступить к какому-то более серьезному делу, я всегда сначала прокручиваю в голове сценарий неудачи, продумываю самый худший вариант развития событий, а затем спрашиваю себя, что я буду делать в таком случае. Если ситуацию невозможно исправить, я не иду на этот риск».

6. Не недооценивайте свой потенциал

На протяжении многих лет всем было известно, что пробежать милю за время менее четырех минут невозможно. Статьи, опубликованные в физиологических журналах, также подтверждали, что физические возможности человека не позволяют достичь этого предела. Однако в 1954 году Роджер Фунистер побил рекорд, пробежав милю за менее чем четыре минуты. Менее чем через два года после этого ещё десять спортсменов побили этот рекорд. Это не значит, что скорость бега человека не имеет пределов, и не значит, что вес, который человек может поднять, не имеет ограничений, или что человек способен отлично справиться с любой сложной задачей. Я в первую очередь хочу показать, что на самом деле мы не знаем, до какой степени можно дойти, прежде чем достигнешь предела. Поэтому многие люди уста-

навливают для себя пределы, которые зачастую значительно ниже того уровня, которого они на самом деле способны достичь.

7. Соревнуйтесь с самим собой, а не с другими

Люди, добившиеся значительных успехов, обычно уделяют больше внимания тому, как улучшить свои прошлые результаты, а не тому, как победить соперника. На самом деле, беспокойство о способностях соперника (которые, возможно, весьма высоки) часто подрывает собственные усилия, поскольку большинство успешных людей заинтересованы в том, как по своим собственным меркам добиться максимально возможного успеха. Они стремятся быть «игроками в команде», а не действовать в одиночку. Они понимают, что коллектив может решать некоторые сложные проблемы лучше, чем отдельный человек. Поэтому они с готовностью передают часть работы другим. Те, кто действует в одиночку, часто чрезмерно озабочены ситуацией соперников и поэтому не могут взять на себя ответственность за принятие решений. Такие люди сильно ограничены, поскольку во всём полагаются только на себя.

В этом и заключается секрет успеха выдающихся людей. Если вы не хотите зарыть свой потенциал в песок, если вы хотите в полной мере раскрыть свои таланты, то, пожалуйста, научитесь применять эти навыки!

Глава 2. Преодоление слабостей человеческой натуры

Некоторые вещи не такие, как вам кажется

Виденное не всегда соответствует действительности; иногда мы не можем доверять даже собственным глазам. Когда-то один монах и мясник были хорошими друзьями. Монах каждое утро вставал, чтобы читать молитвы, а мясник — чтобы забивать свиней.

Чтобы не опаздывать на утреннюю работу, они договорились, что будут будить друг друга по утрам. Спустя много лет монах и мясник умерли один за другим. Мясник попал в рай, а монах — в ад.

Почему так произошло? Монах счёл это крайне несправедливым и обратился к Яну с жалобой. Яну, выслушав его, улыбнулся: «Всё очень просто. Потому что мясник каждый день совершал доброе дело, будя монаха для чтения сутр; ты же, напротив, каждый день будил мясника, чтобы тот убивал живых существ... Если не ты, то кто же должен попасть в ад?»

Монах в тот же миг онемел от удивления.

Действительно, в мире много вещей, которые кажутся правильными, но не всегда таковы на самом деле. На самом деле, многие вещи не такие, как мы себе их представляем. Иногда мы часто вводим себя в заблуждение собственными субъективными суждениями.

Однажды слепой мужчина, переходя улицу со своей собакой-поводырем, был сбит вылетевшим из-под контроля грузовиком; и слепой, и собака погибли под колесами.

Хозяин и собака вместе подошли к воротам рая. Ангел остановил их: «Извините, но в раю осталось только одно место, и только один из вас двоих сможет попасть туда». Услышав это, хозяин поспешно спросил: «Моя собака же не знает, что такое рай и что такое ад. Могу ли я сам решить, кто попадёт в рай?»

Ангел презрительно взглянул на хозяина, нахмурился и сказал: «Извините, сэр, но все души равны. Вам придётся провести соревнование, чтобы определить, кто попадёт в рай». Хозяин с разочарованием спросил: «О, а что это за соревнование?»

Ангел ответил: «Соревнование очень простое — это бег. Вы должны бежать отсюда до ворот рая, и тот, кто первым достигнет цели, попадет в рай. Но не беспокойтесь, ведь вы уже умерли, поэтому больше не слепы, да и скорость души не зависит от тела: чем чище и добрее человек, тем быстрее он бежит».

Хозяин немного подумал и согласился.

Ангел попросил хозяина и собаку подготовиться, а затем объявил о начале забега. Ангел думал, что хозяин, стремясь попасть в рай, будет мчаться вперед изо всех сил, но, как ни странно, хозяин ничуть не торопился и шел вперед не спеша. Еще больше удивило ангела то, что и собака-поводырь не бежала, а, подстраиваясь под темп хозяина, медленно шла рядом, не отходя от него ни на шаг.

Ангел вдруг всё понял: оказывается, за долгие годы эта собака-поводырь привыкла всегда следовать за хозяином и охранять его, идя впереди. Проклятый хозяин именно этим и воспользовался, чтобы быть уверенным в победе: ему достаточно было просто приказать собаке остановиться у входа в рай, чтобы легко выиграть гонку.

Ангел смотрел на эту преданную собаку с тяжелым сердцем и громко сказал ей: «Ты уже отдал жизнь за своего хозяина. Теперь этот хозяин больше не слепой, и тебе не нужно больше водить его за собой. Беги скорее в зал!»

Однако и хозяин, и его собака словно не услышали слов ангела и продолжали неспешно идти вперёд, как будто просто прогуливались по улице.

И действительно, когда до финиша оставалось всего несколько шагов, хозяин отдал команду, и собака послушно села. Ангел с презрением посмотрел на хозяина.

В этот момент хозяин улыбнулся, повернулся к ангелу и сказал: «Я наконец-то доставил свою собаку в рай. Больше всего я боялся, что она вовсе не хочет в рай, а просто хочет быть со мной... Как хорошо, что всё решилось с помощью соревнования! Если бы я заставил её пройти ещё несколько шагов, она попала бы в рай — именно туда ей и положено. Поэтому я прошу тебя позаботиться о ней». Ангел остоленел.

Сказав это, хозяин отдал собаке команду идти вперёд. В тот самый миг, когда собака достигла финиша, хозяин, словно перышко, упал в сторону ада. Увидев это, его собака поспешно развернулась и бросилась в погоню за хозяином. Ангел, полный раскаяния, расправил крылья и помчался вслед, пытаясь поймать собаку-поводыря, но это была самая чистая и добрая душа в мире, и она бежала гораздо быстрее, чем все ангелы в раю.

В конце концов, собака-поводырь снова оказалась рядом со своим хозяином, и даже в аду она будет вечно охранять его.

Ангел долго стоял на том месте и только тогда понял, что с самого начала ошибался.

У ста человек — сто разных Гамлетов. Точно так же одно и то же событие в глазах разных людей может выглядеть по-разному: кто-то считает его правильным, кто-то — неправильным. Ведь каждый, глядя на вещи, в той или иной степени смотрит на них через призму собственных предпочтений, опыта и стандартов, и в результате мы часто видим лишь иллюзию. От этого не могут уберечься даже святые. Однажды Конфуций вместе со своими учениками отправился в путешествие. Все были очень голодны, но провизии было совсем немного, поэтому они попросили Янь Хуэ приготовить кашу.

Проходя мимо кухни, Конфуций увидел, как Янь Хуэй ложкой пил кашу. Конфуций очень рассердился и подумал: «Все голодны, каши так мало, а ты, оказывается, первым начал есть. И это при том, что ты известен на весь мир как мудрый и добродетельный человек...» Конфуций всё больше злился и уже собирался высказать своё недовольство, но тут услышал, как Янь Хуэй сказал: «Ой, опять испачкалось, пепел такой крупный!»

Конфуций присмотрелся и понял, что Янь Хуэй, не желая, чтобы каша испачкалась пеплом, съел её сам. Конфуций невольно вздохнул: «Если бы я поспешно вынес суждение, основываясь лишь на том, что видел, это едва ли не привело бы к непоправимому ущербу».

То, что мы видим, не всегда соответствует действительности; иногда мы не можем доверять даже собственным глазам. Ведь глаза видят лишь самую поверхность вещей, и то, что они отражают, не всегда является правдой. В мире слишком много иллюзий, и хотя мы не можем досконально понимать всё, мы, по крайней мере, можем «больше размышлять над каждым делом и задавать себе несколько вопросов «почему»». Только так мы сможем не дать себя ослепить иллюзиям и избежать ненужных недоразумений.

Ореол красоты так же опасен, как и ловушка

Не стоит легко верить похвалам других, особенно если они исходят от наших противников. Если мы легко поверим этим лестным словам, это, скорее всего, принесет нам ненужные неприятности. Ведь зачастую похвала — это всего лишь другая форма ловушки.

В 1797 году в здании мэрии Парижа царила роскошь и великолепия. Здесь собрались известные деятели французской армии, политики и бизнесмены, которые беззаботно обсуждали секреты высшего общества.

Роскошные светильники излучали очаровательный свет, придавая всей встрече особенно таинственную атмосферу. Невысокий, но пронизательный и энергичный командующий легионом Наполеон вел себя необычайно активно; как выдающаяся фигура в военных кругах, каждое его слово и каждое движение привлекали пристальное внимание и внимательное слушание джентльменов и дам. Внезапно Наполеон поднял бокал красного вина и многозначительно обратился к гостям: «Дамы и господа, прошу тишины. В настоящее время Франция ведёт великую войну против союза России и Австрии. Угадайте, кто в австрийских лагерях является хит-

роумным и отважным полководцем? Кто станет нашим сильным противником?» В зале мгновенно воцарилась тишина, никто не мог догадаться о том, о чём идёт речь.

Помолчав некоторое время, Наполеон снова поднял бокал: «Тот, кто ответит, — я готов выпить этот большой бокал вина, который держу в руке!» Никто не мог ответить, и все взгляды устремились на него. Наполеон «хмыкнул»: «Австрийский полководец Провила — он храбрый и искусный воин, редкий полководец. Возможно, однажды он станет моим соперником, Наполеоном. Раз вы не можете ответить, я сам наложу на себя штраф!» С этими словами он «глотнул» несколько больших глотков и опустошил бокал.

Слова, произнесённые на этом банкете, очень скоро были донесены шпионами до австрийского императора, и тот решил про себя: «Оказывается, этот Наполеон тоже боится наших австрийских полководцев. Этот парень уже несколько раз хвалил Провилу. Я обязательно должен по-настоящему использовать этого генерала. Если бы не этот коротышка Наполеон, выговорившийся в пьяном угаре, я бы действительно упустил гениального полководца!»

Началась великая битва при Манто, и Провила, на плечах которого лежала огромная ответственность, вместе с 7000 элитных австрийских солдат, которыми он командовал, оказался в полном окружении французской армии; даже 22 орудия, сопровождавшие войско, стали добычей французов. На поле боя Провила, опустив голову, бросился к Наполеону, который свысока смотрел на него, и вздохнул: «Кто виноват в том, что наш император доверил мне такую важную миссию? Если бы не это, я бы никогда не оказался в плену!»

Наполеон встряхнул чёрный плащ и громко рассмеялся: «Провила, ты вовсе не соперник для меня, Наполеона, я давно это знал. Хотя ты и неспособен, самым неспособным из всех является ваш австрийский император. Я специально несколько раз похвалил тебя, и он сразу же послал тебя во главе войска в бой. Ха-ха, ореол славы и ловушка — порой это всего лишь разные формы одного и того же!»

Чем выше власть человека, тем труднее ему увидеть правду

Чем больше у человека власти, тем осторожнее, по тем или иным причинам, ведут себя окружающие, поэтому ему трудно услышать правду и увидеть реальность. Если хочешь услышать правду и увидеть реальность, лучший способ — не верить на слово и самостоятельно проверить ситуацию.

Жил-был король, увлекавшийся шахматами; он часто играл с министрами и мастерами шахмат. Король обладал безграничной властью: честь и позор, жизнь и смерть — всё зависело от него, поэтому играть с ним нужно было с особой осторожностью. Если ты играл слишком агрессивно и наносил королю сокрушительное поражение, он, не имея возможности спасти лицо, впадал в ярость от стыда. Но если уступать ему слишком много, позволяя королю выигрывать слишком легко, он посчитает, что вы его обманываете, и тоже придет в ярость. На протяжении нескольких лет король выигрывал каждую партию, и все восхваляли его как единственного в мире мастера шахмат.

Сам король тоже считал, что его шахматный талант необыкновенен, и что у него нет равных во всем мире. Однажды король переоделся в одежду учителя, вышел из дворца и отправился в инкогнито. Он пришёл в одну из гостиниц столицы и, увидев, что группа людей толпится вокруг чего-то, пробился к ним, чтобы посмотреть, в чём дело. Оказалось, что все наблюдали за девочкой лет десяти, игравшей в шахматы с молодым человеком. Девочка отличалась необычайной сообразительностью и играла с поразительной быстротой, в мгновение ока разгромив молодого человека. Король проникся интересом к игре и сел, чтобы сыграть с девочкой. Девочка положила грушу, которую держала в руке, на стол, бросила взгляд на сидящего напротив старика и сказала: «Если я проиграю, я отдам тебе эту грушу, а что ты дашь мне, если проиграешь?»

Король достал из кармана изящный мешочек, положил его на стол и с улыбкой сказал: «Если я проиграю, я отдам тебе всё, что находится в этом мешочке».

Девочка, играя с кошечкой на руках, продолжала играть в шахматы с королём. Вскоре король начал терять фигуры и очень быстро потерпел поражение от девочки. Король не сдался и сыграл с ней ещё одну партию, но результат оказался таким же — сокрушительное поражение. Только тогда король искренне признал своё поражение и сказал девочке: «Ты играешь просто великолепно, ты настоящий мастер, я в восторге, в восторге!» Девочка улыбнулась и ответила: «Какая я тут мастер? Настоящий мастер — это мой отец. Его когда-то пригласили во дворец, чтобы сыграть с королём! Просто он проиграл королю». Король спросил: «Раз твой отец настоящий мастер, почему же он проиграл королю?» Девочка громко рассмеялась: «Ты даже этого не понимаешь. Отец сказал, что, чтобы порадовать короля, он специально проиграл ему».

Король вдруг всё понял. Он отдал девочке мешочек и тут же повернулся и ушёл. Девочка открыла мешочек и, увидев, что он весь наполнен белоснежными серебряными монетами, поспешила догнать его и сказала: «Кому нужны твои вещи? Мы же только шутили, когда делали ставку!»

Король вернулся во дворец и, запершись в своих покоях, погрузился в раздумья. Он подумал: «Если так обстоит дело с шахматами, то разве в других делах не то же самое?»

Самодовольный человек не сможет совершенствовать своё мастерство

Искусство — это то, чем человек зарабатывает на жизнь. К сожалению, достигнув определённого уровня, люди часто из-за самоуверенности перестают развиваться, и именно по этой причине подавляющее большинство становится посредственными людьми.

Давным-давно в одной деревне жил мастер, изготавливавший глиняные куклы. Его куклы были очень красивыми, всем нравились и хорошо продавались на рынке, поэтому он жил неплохо. У мастера был сын с ловкими руками. Чтобы ремесло не утратилось, мастер научил сына лепить куклы. Так отец и сын начали вместе лепить куклы.

Руки сына оказались ловчее, чем у отца; к тому же он был молод и силен, работал быстро и ловко, и его глиняные куклы получались даже лучше, чем у отца — ученик превзошёл учителя. Сначала он продавал свои куклы по той же цене, что и отец. Однако после того, как отец отчитал его, он стал относиться к изготовлению кукол ещё более серьёзно. В результате вскоре цена на его глиняные фигурки превысила цену на отцовские. Глиняные фигурки отца продавались по две медные монеты за штуку, а его — по три. Однако отец не переставал ругать сына. Он всегда был недоволен фигурками сына: то тут найдётся недостаток, то там — недостаток.

Сын стал лепить глиняные фигурки с ещё большим усердием и старанием, чем раньше. Каждый день после обеда он лепил фигурки, и так продолжалось изо дня в день.

Теперь глиняные фигурки сына получались лучше, чем раньше, и их цена на рынке постоянно росла. Глиняные фигурки отца по-прежнему продавались по две медные монеты за штуку, а фигурки сына подорожали до 4, 5, 6, 8 и, наконец, до 10 медных монет!

Однако отец по-прежнему оставался недоволен. Он один за другим придирался к глиняным фигуркам сына: «Этот глаз больше другого», «Плечи несимметричные». «Это что, ухо или веялка для зерна?», «Ногти слишком маленькие, их даже не видно!»

Однажды сын рассердился. Он сказал: «Папа, почему ты всё время придираешься к моим глиняным фигуркам? В каждой твоей фигурке я могу найти по 20 недостатков! Посмотри сам: твои фигурки до сих пор продаются по две медные монеты за штуку, а мои — по 10, и люди даже за них сражаются. Я считаю, что в моих глиняных фигурках нет никаких недостатков, их вообще не нужно дорабатывать!» Отец был очень разочарован и с грустью сказал: «Сынок, я всё понимаю, о чём ты говоришь. Но когда эти слова звучат из твоих уст, мне очень грустно. Я знаю, что отныне цена на твои глиняные фигурки никогда не превысит 10 медных монет».

«Почему?» — удивлённо спросил сын.

Отец посмотрел на сына и сказал: «Если ремесленник считает, что его мастерство достигло совершенства и не подлежит улучшению, или что в улучшении нет никакой необхо-

димости, это означает, что его развитие на этом остановится. Как только мастер начинает самодовольствоваться, его мастерство больше не будет совершенствоваться. Раньше я тоже самоуспокоился в своём мастерстве, и в результате с того дня и до сих пор мои глиняные фигурки продаются по две медные монеты за штуку, и цена никогда не превышала эту сумму».

Сын, услышав это, стыдливо опустил голову.

Не следует слепо принимать удачу, приходящую сама по себе

Каждый надеется, что ему будет сопутствовать удача, но когда удача приходит сама, ни в коем случае нельзя терять голову — нужно проявить бдительность и тщательно всё проанализировать. Ведь за удачей, пришедшей сама, часто скрывается несчастье.

Жил-был мясник, чья работа заключалась в том, чтобы забивать коров.

Он занимался этим всего несколько лет, но его мастерство в забое коров было безупречным: он не только досконально знал все части туши, внутренние органы и структуру мышц, но и обладал исключительным мастерством в обращении с ножом, о чём было известно далеко за пределами города.

Мясник не только очень ответственно относился к работе, но и был честным и добросовестным человеком, к тому же обладал привлекательной внешностью и не имел вредных привычек — не пил, не курил, не ходил в игорные заведения и не посещал публичные дома. Его можно было назвать образцовым молодым человеком: не только хозяин высоко ценил мясника, но и случайные посетители на улице не скупились на похвалы в его адрес.

Мясник уже достиг брачного возраста, но у него не было девушки, которая бы ему понравилась. Все за него переживали и начали активно предлагать ему замужние кандидатуры, но он отказывался от всех предложений, поскольку предпочитал, чтобы всё шло своим чередом, и всегда говорил: «Пусть всё идёт так, как суждено!»

Однажды к хозяину мясника заглянул редкий гость.

Хозяин: «Господин чиновник, какой неожиданный гость! Не знал, что вы сегодня заглянете. В чем дело?» Гость: «Есть, есть, есть, и это радостное событие!»

Хозяин: «Радостное событие?»

Гость: «Не наняли ли вы в свой дом мясника?»

Хозяин: «Да, а что?»

Гость: «Младшая дочь уездного судьи из соседней деревни проявила интерес к мяснику и хочет выдать свою дочь за него замуж!»

Хозяин, услышав это, очень обрадовался и воскликнул: «Это действительно отличная новость! Я сразу же сообщу ему об этом!»

Проводив гостя, хозяин сразу же вызвал мясника и лично рассказал ему об этом радостном событии.

Хозяин: «Знаешь ли ты, что только что уездный магистрат через посредника предложил тебе руку своей дочери?»

Мясник был в полном недоумении: «Предложил руку и сердце?»

Хозяин: «Да, уездный магистрат хочет выдать за тебя свою младшую дочь. Впредь тебе не придётся больше забивать коров — наслаждайся богатством и роскошью!»

Мясник молча стоял в стороне.

Хозяин, удивлённый, спросил: «Ты не рад?»

Мясник: «О, нет! Просто у меня есть болезнь, боюсь, что это помешает девушке, я действительно не достоин дочери уездного судьи».

Хозяин, услышав это, почувствовал сильную головную боль, но так и не смог выяснить причину, поэтому ему пришлось честно доложить уездному судье и отменить эту свадьбу.

Многие, услышав об этом, сочли это большим упущением, особенно друзья мясника, которые совершенно не понимали его поступка.

«Ты, неблагодарный парень, действительно не ценишь то, что имеешь! Уездный управитель даже послал посредника, чтобы договориться о браке, а ты, притворившись больным, отказываешься — ты просто идиот!» Мясник слушал, как друзья по очереди ругали его, но не обращал на них внимания.

Но, как оказалось, друзья не собирались останавливаться. Тогда мясник, сильно разозлившись, сказал: «Вы думаете, я сам отказываюсь от такого прекрасного шанса? Конечно, у меня есть на то свои причины!»

Услышав эти слова, все вдруг замолчали.

«И в чём же причина?» — с любопытством спросил один из друзей.

Мясник: «Его дочь настолько уродлива, что никто не хочет на неё жениться!»

Друг: «Ты уже видел её?»

Мясник: «Нет!»

Друг: «Тогда откуда ты знаешь?»

Мясник: «По моему многолетнему опыту забоя коров!»

Друг: «Какое ей дело до того, что забивают корову?»

Мясник: «Каждый день, как только я получаю говядину, я сортирую её на первосортную, второсортную и третьесортную. Но первосортную говядину, как правило, уже заранее заказали, а второсортная и третьесортная остаются никому не нужными. Мне приходится продавать их по бросовой цене, а иногда, когда пора закрывать лавку, я просто раздаю их людям бесплатно, иначе их ждёт только мусорная корзина».

Друг: «Значит...»

Мясник: «Поэтому дочь уездного магистра, должно быть, ужасно уродлива, иначе, подумайте сами, как бы я мог оказаться в этой роли?»

Позже оказалось, что это действительно так.

Не стоит слепо следовать чужим советам

Если человек слушает то одно, то другое, и без разбора принимает чужие советы, не обращая внимания на то, соответствуют ли они его реальной ситуации, это может привести к очень серьёзным последствиям.

Давным-давно один отец взял сына с собой на рынок, чтобы продать осла. Осел шёл впереди, а отец с сыном шли следом. Сельские жители, увидев это, посчитали это смешным и стали обсуждать: «Какие же они глупые! Лучше бы они сели на осла — не пришлось бы так долго идти, да и сил бы сэкономили!»

«Да, они совершенно правы!» — отец вдруг почувствовал, что в словах односельчан есть смысл, и сказал сыну: «Сынок, садись на осла! Я пойду рядом, не дам тебе упасть!» Отец посадил ребенка на осла, а сам пошел рядом. В этот момент навстречу шли двое друзей отца: «Эй! Эй! Посадить ребенка на осла, а самому идти пешком — что это за дело! Если сейчас так баловать ребенка, что же будет в будущем! Ради здоровья ребенка нужно заставить его идти пешком, пусть идет, пусть идет!» «О! Да, в этом есть смысл». Тогда отец снял ребенка с осла и сам сел на его спину. Ребенок шел за ослом, подпрыгивая.

Идя так, они встретили девочку, доившую корову. Девочка укоризненным тоном сказала: «Ой! Как может на свете быть такой жестокий отец? Сам он беззаботно едет на ослике, а такого маленького ребёнка заставляет идти пешком — просто жалко. Посмотрите, как мучается этот ребёнок, шатаясь, идёт следом — это действительно жалко!» ««Да! Ты права!» — кивнул отец в знак согласия. Тогда отец посадил ребёнка на спину осла и продолжил путь в сторону рынка. Ослу, которому пришлось нести двух человек, стало очень тяжело. Постепенно дыхание осла стало учащаться, а ноги начали дрожать и шататься. Но отец этого не заметил и, напротив, беззаботно напевал песенку, покачиваясь на спине осла!

Ослик с трудом дошел до церкви, глубоко вздохнул и остановился, чтобы передохнуть. Перед церковью стоял священник, который окликнул их: «Эй! Эй! Подождите-ка! Заставлять

такое слабое животное везти сразу двух человек — это жестоко по отношению к ослику. Скажите, куда вы направляетесь?» «Мы едем на рынок, чтобы продать этого ослика».

«О? По-моему, вы ещё не дойдёте до рынка, как ослик уже умрёт от усталости, и боюсь, что тогда вы его уже не продадите!»

«Тогда что же нам делать?»

«Несите ослика на плечах!»

«Хорошо! Это разумно».

Отец и сын тут же спрыгнули с ослиной спины, связали ослу ноги и, взяв его на плечи, пошли дальше. Все, кто видел эту сцену, замерли в изумлении: «Какие же странные люди!» Вскоре отец и сын, неся ослика на плечах, дошли до моста, и к этому моменту они были уже совершенно измотаны. «Сынок, до рынка уже недалеко, потерпи ещё немного!» — сказал отец сыну.

Человек мог терпеть, но ослик уже не мог: висая в таком положении, он, конечно же, испытывал невыносимую боль, не только пуская пену изо рта, но и яростно извиваясь.

«Эй! Веди себя прилично!» — строго отругал его отец, но ослик не слушал и забился ещё сильнее. В результате палка со хрустом сломалась, верёвка порвалась, и ослик упал в реку вниз головой. К несчастью, после дождя река сильно разбухла, и ослик в мгновение ока был поглощён бурным течением и исчез из виду.

Посмотри с другой стороны — и всё будет совсем по-другому

Глядя из окна, одни видят только землю, а другие — звёзды. В зависимости от угла зрения, то, что мы видим, может сильно отличаться.

Джеймс играл на саксофоне в одном клубе; хотя его доход был невысоким, он всегда был весел и ко всему относился с оптимизмом. Он часто говорил: «Солнце садится, но потом снова взойдет; солнце взойдет, но потом снова сядет. Жизнь непредсказуема, поэтому лучше относиться ко всему с легкостью». Джеймс очень любил автомобили, но с его доходами приобрести машину было практически невозможно. Он часто говорил друзьям: «Как было бы хорошо иметь машину!». В такие моменты его глаза всегда наполнялись мечтанием. Тогда кто-то посоветовал ему: «Джеймс, ты можешь купить лотерейный билет, может быть, Бог исполнит твою мечту!»

Джеймс, решив просто попробовать, пошёл и купил лотерейный билет. Возможно, Бог действительно благоволил к нему, потому что билет, купленный Джеймсом, оказался выигрышным.

Джеймс потратил весь выигрыш на покупку машины и часто катался по улицам на своей чистенькой машине. Встречая людей, которым нужна была подвозка, он всегда с удовольствием подвозил их. Но он не забывал о прошлом и по-прежнему каждый день ходил в клуб.

Однако однажды машина Джеймса пропала. В тот вечер он припарковал машину возле дома, а на следующий день, выйдя из дома, обнаружил, что его любимую машину угнали. Друзья, узнав об этом, помнили, как Джеймс любил свою машину больше всего на свете, и, учитывая, что она исчезла в одночасье, боялись, что он не выдержит такого удара. Они стали утешать его: «Джеймс, не переживай так сильно, у тебя ещё будет шанс».

Джеймс громко рассмеялся и сказал: «Почему я должен расстраиваться?»

Друзья с недоумением переглянулись, думая про себя: «Возможно, он пережил сильный шок и немного сошел с ума».

«Если бы кто-то из вас потерял две монеты, вы бы расстроились?» — спросил Джеймс.

«Конечно, нет!» — ответили друзья.

«Да, я-то и потерял всего лишь два юаня!» — сказал Джеймс, улыбаясь.

«Точно, ты потерял всего лишь два юаня!» — рассмеялись друзья, понимая, что больше не нужно беспокоиться за Джеймса.

Видите, стоит только посмотреть на вещи с другой стороны, избавиться от негативных эмоций в жизни, и печаль может превратиться в радость.

Давным-давно люди ходили босиком. Однажды король отправился с инспекцией в одну из деревень, и мелкие камешки на дороге так порезали ему ноги, что они стали болеть и неметь. Тогда он отдал приказ выстелить все дороги в королевстве коровьей кожей. Он считал, что так всем будет ходить без боли.

Но даже если бы в королевстве забили всех коров, коровьей кожи всё равно не хватило бы. Один умный слуга посоветовал королю: «О король! Зачем вам убивать столько коров и тратить столько денег? Почему бы вам просто не обернуть ноги двумя маленькими кусочками кожи?»

Царь, услышав это, как будто прозрел, и тут же отменил свой приказ, решив воспользоваться этим советом. Говорят, что именно так и появились кожаные туфли.

Несмотря на то что он был правителем целой страны, изменить весь мир было очень сложно; а вот изменить собственное мышление оказалось гораздо проще. Посмотрите на ситуацию с другой стороны — и перед вами откроется безграничный мир. Одно и то же событие, рассмотренное с разных точек зрения, приводит к разным действиям и совершенно противоположным результатам. Как же удивительна эта точка зрения!

По той же логике, когда мы смотрим на проблему с разных точек зрения, у нас формируется разное отношение. Посмотрите на ситуацию с позиции другого человека или попробуйте подумать с другой точки зрения — так вы сможете добиться большего прорыва и получить больше вознаграждения.

Если начальник поручает вам дополнительную работу, не стоит расстраиваться, а лучше подумать: «Это значит, что начальник меня ценит, иначе зачем бы он не поручил это кому-то другому? К тому же это отличная возможность попрактиковаться и развить свои навыки». Если что-то упало на пол, подумайте так: «Небеса дали мне возможность наклониться и позаниматься спортом». Если с балкона упала вешалка и ударила вас по голове, вместо того чтобы злиться на соседа, полного раскаяния, лучше пошутите: «Может, в следующий раз упадет кусок ветчины?» Подруга опоздала? Если вы накричите на неё, свидание закончится неудачно, так что лучше подшутите над ней: «Слава богу, ты наконец пришла! Над моей головой всё время кружила птица, она приняла меня за дерево и уже собиралась гнездиться у меня на голове!»

.....

Посмотрите, как прекрасна жизнь, если только мы посмотрим на неё с другой стороны! Только с радостным настроением и правильным отношением жизнь станет полноценной. В реальной жизни мы часто слишком привыкаем к своему устоявшемуся способу мышления и на его основе делаем выводы. На самом деле, если посмотреть на многие вещи с другой стороны, результат может оказаться совсем другим. Только осмелившись вырваться из оков традиционного мышления, мы сможем открыть для себя новые горизонты и создать новый мир.

Верьте в себя, не доверяйте слепо авторитетам

В решающий момент не паникуйте, сохраняйте хладнокровие. Особенно в ключевые моменты, когда предстоит принять важные решения, обязательно верьте себе, а не авторитетам. Зачастую доверие к авторитетам приводит к серьезным ошибкам.

На деревянной лодке, плывущей по морю, находились два матроса, один чиновник и четверо крестьян. Бензин на лодке явно заканчивался, а в это время небо над морем окрасилось в огненно-красный цвет — вскоре должен был обрушиться редкий тайфун.

Именно в этот момент между двумя матросами на корабле разгорелся спор: один предлагал плыть к ближайшему необитаемому острову и дожидаться, пока ветер утихнет, чтобы затем решить, что делать дальше. Другой говорил, что, хотя бензина не хватит доплыть до берега, они все же находятся недалеко от побережья, где курсирует много судов, и можно обратиться

к ним за помощью, а путь к необитаемому острову — это риск, при котором шансы на выживание ничтожны.

Время было на вес золота, и пока они не могли прийти к согласию, чиновник предложил решить вопрос демократическим путем. Оба матроса встали на противоположных концах судна. Остальные на борту могли свободно выбирать, на чью сторону встать: чье предложение поддержит больше людей, тот и будет реализован. Сказав это, чиновник встал с палубы и подошёл к одному из матросов.

Все четверо крестьян решили: раз чиновник встал на ту сторону, то, вероятно, возвращаться назад — правильное решение. После этого все четверо крестьян тоже встали и вместе направились к чиновнику. Увидев это, оба матроса одновременно вскрикнули от ужаса, но было уже слишком поздно.

Поскольку на одной стороне лодки стояли шесть человек, а на другой — только один матрос, лодка потеряла равновесие, сильно накренилась, и вода мгновенно хлынула внутрь.

Все, кто находился на борту, погибли на дне моря.

Не воспринимайте работу как тяжкий труд

Если вы считаете свою работу скучной, своего рода тяжёлым трудом, у вас возникнет психологическое сопротивление. В конечном итоге это приведёт к вашему провалу.

Чтобы понять, хорошо ли человек выполняет свою работу, достаточно посмотреть на его настрой и отношение к ней. Если вы относитесь к работе пассивно, а не активно, как раб под кнутом хозяина; если вы испытываете отвращение к работе; если у вас нет энтузиазма и любви к ней, если вы не можете превратить работу в удовольствие, а воспринимаете её лишь как тяжёлый труд, то вы никогда не добьётесь значительных успехов в этой жизни.

Есть такая история. Однажды хозяин погрузил груз на две повозки и велел двум лошадям тянуть каждую по одной.

По дороге одна лошадь постепенно отстала и шла с остановками. Хозяин перегрузил весь груз с задней повозки на переднюю. Когда задняя лошадь увидела, что с её повозки всё перенесли, она начала бодро бежать и сказала передней лошади: «Ты, наверное, устала, потеешь, чем больше ты стараешься, тем больше хозяин тебя мучает». По прибытии в пункт назначения кто-то сказал хозяину: «Раз ты используешь только одну лошадь для перевозки, зачем тебе тогда держать двух? Лучше хорошо накорми одну, а другую заколи — хотя бы шкуру получишь». И хозяин действительно так и поступил.

Если вы по-прежнему относитесь к работе с недовольством, пассивностью и мелочностью, рассматривая её как тяжёлый труд, то ваш энтузиазм, преданность и творческий потенциал не смогут раскрыться в полной мере, и вряд ли можно будет назвать вашу работу плодотворной. Вы просто «проживаете жизнь» или «проводите время»!

В таком случае ваша повседневная работа не только не соответствует требованиям, но и вовсе противоречит самому понятию «работы»! Некоторые считают, что достаточно просто приходить на работу вовремя, не опаздывать и не уходить раньше, чтобы считать работу выполненной и с чистой совестью получать так называемое вознаграждение. Однако они не задумываются о том, что, хотя и приходят и уходят с работы ровно по расписанию, их отношение к работе, скорее всего, безжизненно и пассивно.

Те, кто каждый день уходит рано утром и возвращается поздно вечером, не обязательно являются усердными работниками; для них ежедневная работа может быть бременем, способом ухода от реальности или тяжким трудом. Они отдаляются от «работы» в процессе работы, не желают прилагать к ней дополнительных усилий и тем более не рассматривают работу как возможность добиться успеха.

Поэтому ни в коем случае нельзя испытывать отвращение к работе или рассматривать её как тяжёлый труд.

Даже если при выборе работы вы ошиблись и занимаетесь не тем, что вам интересно, вам следует постараться найти интерес в этой скучной работе. Поймите: любая работа, которую следует и необходимо выполнять, не может быть полностью бессмысленной. Все дело в вашем отношении к работе: проявив к ней позитивный настрой, вы сможете придать смысл любой работе.

Если вы считаете свою работу скучной и тяжёлой, у вас возникнет психологическое сопротивление, что в конечном итоге приведёт к вашему провалу. На самом деле, если вы в душе будете воспринимать свою работу как удовольствие и как возможность добиться успеха, то отвращение к работе и чувство страдания исчезнут. Не зная этого секрета, невозможно обрести успех и счастье. Каким бы упрямым ни был человек, как бы он ни забывал о своей высокой миссии, но если он трудится честно и усердно, то он не станет безнадёжным; только тот, кто воспринимает работу как тяжёлый труд, лишится всякой надежды. Трудиться усердно, но ни в коем случае не быть жадным и скупым — вот единственная истина успеха. Я знаю многих работодателей, которые на протяжении многих лет изо всех сил пытаются найти людей, способных справляться с работой. Их бизнес не требует выдающихся навыков, а нуждается в осторожности, энергичности и добросовестности. Они нанимают одного сотрудника за другим, но часто вынуждены их увольнять из-за небрежности, лени, недостаточной компетентности и невыполнения своих обязанностей. В то же время множество безработных в обществе жалуются на действующее законодательство, систему социального обеспечения и несправедливость судьбы по отношению к себе.

Многие не могут выработать в себе скрупулёзный подход к работе из-за стремления к удовольствиям, любви к безделью и неприятия труда, рассматривая работу как тяжёлый труд. Они отказываются от принципа безупречного выполнения своих прямых обязанностей. Одна женщина, которая благодаря своим усилиям и стремлению к самосовершенствованию наконец получила высокооплачиваемую руководящую должность, уже через несколько дней после вступления в должность начала громко говорить о том, что хочет «с удовольствием поехать в путешествие». В конце месяца её уволили за халатное отношение к служебным обязанностям. Нужно заложить в своё сердце такую убеждённость и решимость: занимаясь работой, вы должны, несмотря ни на что, прилагать все свои силы. Если вы не будете преданны работе, не будете прилагать все усилия, а будете даже рассматривать её как тяжёлый труд, то это приведёт к самоуничтожению и саморазрушению, и вы, тем более, не получите от работы должного удовольствия.

Используйте человеческую природу, чтобы четко сформулировать проблему

Есть много вопросов, на которые люди не обращают внимания, но ответы на них очевидны: должно быть так или иначе. Во многих случаях достаточно уловить то, что люди упускают из виду, четко сформулировать эти простые вопросы, чтобы люди ясно осознали суть проблемы, и тогда дело пойдет как по маслу.

В Японии страховые компании растут как грибы. Десятки миллионов агентов прибегают ко всем возможным уловкам, ходят по домам и пытаются заключить страховые сделки — можно себе представить, насколько острая там конкуренция. Чтобы добиться успеха, решающее значение имеют личные качества агента, а также его способность к продвижению и творчеству. В страховой компании «Чиода» работает агент по страхованию жизни по имени Кацураги Итиро, которого можно назвать настоящим лидером. Кацураги Итиро повсюду убеждает клиентов присоединиться к программе страхования жизни его компании и в девяти случаях из десяти добивается успеха. В чём же секрет его успеха? Оказывается, он всегда носил с собой диктофон с записью интересного диалога и во время работы не забывал проигрывать его хозяину: Покойный: «При жизни я всегда делал добрые дела, помогая другим, и стремился к добродетели. После смерти я должен был попасть в рай, так почему же меня отправили в ад?»

Царь Ада: «Ты умер, и твои близкие оказались в бедственном положении. Ты считаешь себя беззаветным благодетелем, но на самом деле у тебя нет никакого права попасть в рай!»

Покойный: «Я не покончил с собой, а погиб в результате несчастного случая, так что я не несу за это никакой ответственности!» Янь-ван: «Если бы ты при жизни оформил страховой полис на случай смерти от несчастного случая, твои близкие не оказались бы в бедственном положении и не вынуждены были бы терпеть лишения».

Покойный: «Ой, похоже, я не могу попасть в рай — это я сам в этом виноват. Я обязательно явлюсь во сне своим родным и близким, чтобы они не забыли оформить страховку!»

Этот забавный диалог длился всего несколько минут, но его эффект был просто потрясающим. Среди клиентов, прослушавших эту запись, практически никто не отказал Каму Итиро — все без колебаний оформили полис страхования жизни.

Благодаря своему полному воображению и творческого подхода хитрому плану «пригласить Яма, повелителя мертвых, в качестве агента по продажам» Каки Итиро за полгода добился поразительных результатов, заключив более ста договоров, а сумма привлечённых им страховых полисов достигла 160 миллионов иен. Он быстро выделился из общей массы, завоевав уважение руководства компании и восхищение коллег. Вскоре, имея в распоряжении значительные средства, он уволился с должности страхового агента и открыл в Токио собственную компанию по продаже канцелярских товаров, став крупным предпринимателем.

Один из его близких друзей, расспрашивая Каки Итиро об этой истории его становления, спросил: «Почему один разговор смог заинтересовать клиента, который изначально не собирался оформлять страховку?»

Каки Итиро улыбнулся: «Потому что он затрагивает человеческую природу: что будет с семьёй, если я уйду из жизни? Это не та проблема, о которой все постоянно думают, но как только её четко сформулировать, она становится важной для каждого. Поэтому, конечно, нужно заранее тщательно всё продумать, чтобы в случае несчастного случая уйти из жизни без сожалений. А на самом деле? Вероятность того, что с человеком действительно случится несчастье, крайне мала, и тогда я и страховая компания, в которой я работаю, конечно же, разбогатеет».

Продолжать упорно идти своим путем в повседневной жизни — это уже нечто необыкновенное

Многие говорят о настойчивости, но на деле не так уж и много тех, кто способен её проявить. Мало кто знает, что те, кто способен сохранять настойчивость десятилетиями, как будто ни один день не отличается от другого, зачастую достигают успеха. Ребёнок с умственными ограничениями — его вид раздражает всех, включая его родителей. Он целыми днями плачет и капризничает, принимает пугающие позы, всё его тело непрерывно извивается, и никто не может его успокоить. Родители вынуждены ухаживать за ним круглосуточно, иначе он разгромит всё в доме. Он спит всего три часа в сутки, и даже во время сна внезапно просыпается. Его отец несколько раз собирался отдать его в детский дом, но так и не смог решиться.

Когда ребёнку исполнилось шесть лет, он по-прежнему не мог сказать ни одной полной фразы, ему было очень трудно даже произнести одно слово. Кроме того, он начал бояться незнакомых людей. Врач, поставив диагноз, сказал родителям: «Бедный ребенок, у него аутизм».

Никто не мог его обучить, и пришлось обратиться за помощью в реабилитационный центр. Тогда отец отвёз его в детский воспитательный центр. Но и там учителя не могли с ним справиться: он постоянно кричал на уроках, пугая других детей. Его руки без перерыва что-то теребили, ни на минуту не останавливаясь, даже во время сна он продолжал двигаться.

Учителя сказали, что такой ребёнок безнадежен, пусть сам справляется как может. Однажды мальчик обнаружил на полу фломастер и нарисовал им линию на полу. Затем он без усталости играл этим фломастером, непрерывно рисуя линии на полу, и никто не останавливал

его. На следующий день, проснувшись, он продолжил рисовать. Однако внимательный учитель заметил эти линии и воскликнул: «Боже мой, он же умеет рисовать!»

На самом деле эти линии не были рисунком — просто то, что умственно отсталый ребёнок смог нарисовать круглые и квадратные линии, было достаточно удивительным.

Учитель больше не отбирал у него вещи, как раньше, а расстелил на полу белую бумагу и позволил ему рисовать на ней; он также дал ему фломастеры разных цветов, чтобы тот попробовал ими рисовать. Этот умственно отсталый мальчик не выпускал фломастер из рук и рисовал всё время, кроме тех моментов, когда спал. Никто не знал о нём; в его мире были только он сам и фломастер.

Десять лет спустя его картины были выставлены на аукционе, где, к удивлению всех, они были проданы и получили высокую оценку многих опытных художников.

Так он в одночасье стал знаменитым. Его звали Ричард Фан Фу Ло, он был шотландцем. Его работы выставлялись в Европе и Северной Америке более 100 раз, было продано более 1000 картин, каждая из которых стоила 2000 долларов.

Сейчас многие удивляются, как идиот смог стать художником, но все упускают из виду одну деталь: в его глазах не было никаких других соблазнов и отвлекающих факторов, только его кисть; он держал её в руке даже во время еды. Сколько нормальных людей способны на такое?

Глава 3. Стрaдание — это богатство

Нет корабля, который не получил бы повреждений в открытом море

Неудачи и страдания — это способ, которым Бог общается с людьми, чтобы ты понял, почему потерпел неудачу.

Страдания, неудачи и поражения — это этапы, через которые обязательно приходится пройти в жизни. Каждое поражение углубляет понимание жизни; каждая ошибка повышает уровень осознания жизни; каждое испытание позволяет глубже проникнуть в суть успеха. В этом смысле: чтобы обрести успех и счастье, чтобы жить радостно и полноценно, сначала нужно по-настоящему понять, что такое неудачи, поражения и страдания. Одна британская страховая компания когда-то купила на аукционе корабль, который ранее принадлежал голландской судоходной компании. Он был спущен на воду в 1894 году и за время плавания по Атлантическому океану 138 раз сталкивался с айсбергами, 116 раз садился на мель, 13 раз загорался, 207 раз терял мачты из-за штормов, но ни разу не затонул.

Согласно сообщению британской газеты «Таймс», к 1987 году этот корабль посетили более 12 миллионов человек, а только записей в гостевых книгах насчитывалось более 170. Самая частая запись в гостевых книгах гласила: «Нет такого корабля, который бы не получил повреждений, плавая по морю».

В открытом море нет корабля, который бы не получил повреждений; точно так же и в нашей жизни невозможно обойтись без трудностей — неизбежны боль и неудачи. Неудачи и поражения на самом деле являются неотъемлемой частью жизни. Неудачи и страдания — это способ, которым Бог общается с людьми, чтобы вы поняли, почему потерпели неудачу. Переломный момент на пути к успеху обычно определяется именно неудачами или поражениями.

Был один человек, чья биография выглядела следующим образом:

- в 22 года — провал в бизнесе;
- в 23 года — неудача на выборах в законодательное собрание штата;
- в 24 года — очередной провал в бизнесе;
- в 25 лет — избран членом законодательного собрания штата;
- в 26 лет — умерла возлюбленная;
- в 27 лет пережил нервный срыв;
- в 29 лет — неудачная попытка избраться губернатором;
- В 34 года — неудача на выборах в Конгресс;
- в 37 лет избран членом Конгресса;
- в 39 лет — неудача на выборах на переизбрание в Конгресс;
- в 46 лет — неудачная попытка избрания в Сенат;
- в 47 лет неудачно баллотировался на пост вице-президента;
- в 49 лет — снова потерпел поражение на выборах в Сенат;
- в 51 год был избран президентом США.

Этот человек — Авраам Линкольн, считающийся величайшим президентом в истории США, пережил бесчисленное количество серьезных неудач и, наконец, добился успеха в последней попытке. Что такое успешный человек? Успешный человек — это просто тот, кто поднимается на ноги на один раз больше, чем падает. Именно этот один раз и является главным отличием между успешным человеком и неудачником.

Путь к успеху неизбежно полон препятствий и неудач. Если вы не победите их, они победят вас. Никто не достигает успеха, не столкнувшись с неудачами. За каждой историей успеха стоят бесчисленные истории неудач. Великий изобретатель Эдисон изобрел лампочку только после более чем 10 000 неудачных попыток, а Шак создал вакцину от полиомиелита только после испытания бесчисленного количества субстратов. Джон Крис, прежде чем издать свою

первую книгу, написал 564 других книги и получил более 1000 отказов, но он не унывал и не сдавался, и, наконец, его 565-я книга принесла ему успех, и он стал известным и плодовитым британским писателем.

Поэтому, если принять неудачу и правильно к ней отнестись, кризис может превратиться в поворотный момент, и рано или поздно тучи рассеются. Ошибки — это, по сути, особый вид обучения, ценный опыт; если посмотреть на них с другой стороны, они могут принести неожиданные плоды.

Однажды немецкий рабочий при производстве бумаги для письма случайно ошибся в рецептуре, в результате чего была произведена большая партия непригодной для письма бумаги. Ему не только удержали часть зарплаты, но и наложили штраф, а в конце концов его уволили. Однако он не упал духом: по совету друга ему пришла в голову мысль, что, хотя эта бумага и не подходит для письма, она обладает отличной впитывающей способностью и может использоваться для вытирания воды с посуды. Тогда он нарезал эту бумагу на небольшие кусочки, назвал их «впитывающей бумагой», и после выхода на рынок она пользовалась большим спросом. Позже он подал заявку на патент и благодаря этому стал миллионером.

В отраслевых кругах ходит такое правило компании Procter & Gamble: если сотрудник в течение трёх месяцев не совершил ни одной ошибки, его считают несоответствующим требованиям. По этому поводу г-н Бай Бо, глобальный председатель совета директоров Procter & Gamble, объясняет: это означает, что он ничего не делал.

Жизнь человека не может проходить гладко. Неудачи и поражения — это неизбежный процесс и цена жизни. Только пройдя испытания неудачами, человек может расправить крылья и взлететь к зрелости.

Неудачи — это билет в мир успеха

Неудачи — это входной билет в мир успеха. Получив его, вы поймете, что успех — это подарок, который дарит вам неудача.

Каждый из нас сталкивается с различными испытаниями, возможностями и неудачами, и именно ваша способность выдерживать неудачи определяет вашу будущую судьбу. Успех — это не гавань, а путешествие, таящее множество опасностей, и смысл жизни заключается в том, чтобы стать победителем в этом путешествии. Успех всегда сопутствует тем, кто не боится неудач.

Однажды один очень образованный человек встретил Бога и разгневно спросил Его: «Я очень образованный человек, почему же Ты не даёшь мне шанса прославиться?» Бог с бессилием ответил: «Ты, конечно, образован, но во всём пробовал лишь понемногу, не углубляясь в что-либо — чем же тебе прославиться?» Услышав это, тот человек начал усердно заниматься игрой на фортепиано, и хотя впоследствии он стал прекрасно играть, прославиться так и не смог. Он снова обратился к Богу: «Боже! Я уже в совершенстве овладел фортепиано, почему же Ты до сих пор не даёшь мне шанса прославиться?»

Бог покачал головой и сказал: «Дело не в том, что Я не даю тебе шанса, а в том, что ты не можешь его ухватить. В первый раз Я тайно помог тебе принять участие в фортепианном конкурсе, но тебе не хватило уверенности, во второй раз — мужества. Как же ты можешь винить Меня?»

Услышав слова Бога, тот человек ещё несколько лет упорно тренировался, обрёл уверенность в себе и набрался смелости, чтобы принять участие в конкурсе. Он сыграл великолепно, но из-за несправедливости судей шанс прославиться ушёл к кому-то другому.

Разочарованный человек сказал Богу: «Боже, на этот раз я сделал всё, что мог. Похоже, так суждено: я никогда не стану знаменитым». Бог улыбнулся и ответил: «На самом деле ты уже почти достиг успеха, остался лишь последний шаг».

«Последний шаг?» — он широко раскрыл глаза.

Бог кивнул и сказал: «Ты уже получил билет на успех — неудачу. Теперь, когда ты её получил, успех станет подарком, который тебе дарит неудача».

На этот раз человек тщательно запомнил слова Бога, и он действительно добился успеха.

Если сравнить счастье и радость с солнцем, то несчастье, неудачи и поражения можно сравнить с луной. Человек не может стремиться только к тому, чтобы всегда жить под солнцем; в жизни нереально обойтись без неудач и поражений. Неудача — это билет в мир успеха, она помогает человеку повзрослеть и добиться достижений, но также может подорвать уверенность и лишить его боевого духа. Главное в отношении неудач — это то, как ты к ним относишься.

В горах жила семья охотников. Отец был старым охотником, который бродил по горам несколько десятилетий, добыл бесчисленное количество дичи, ходил по горным тропам, как по ровной земле, и ни разу не попадал в беду. Однако однажды, из-за дождя дорога стала скользкой, и он нечаянно сорвался со скалы.

Двое сыновей отнесли отца обратно в их ветхую хижину. Он уже был при смерти, и на смертном одре, указывая на две веревки, висевшие на стене, прерывистым голосом сказал сыновьям: «Вот вам, по одной каждому». Не успев объяснить, зачем он это делает, он испустил дух.

Похоронив отца, братья продолжили жить охотой. Однако дичи становилось всё меньше, и порой, уходя на целый день, они не приносили домой даже одного зайца; им с трудом удавалось прожить. Однажды младший брат предложил старшему: «Давай займёмся чем-нибудь другим!» Старший брат не согласился: «Наши предки из поколения в поколение были охотниками, давай будем честно заниматься своим делом».

Младший брат не послушался старшего, взял веревку, которую ему оставил отец, и ушел. Сначала он рубил дрова, связывал их веревкой и нес за горы, чтобы обменять на немного денег. Позже он обнаружил, что один вид полевых цветов, растущих повсюду в горах, очень нравится людям за горами и стоит дорого. С тех пор он перестал рубить дрова, а каждый день нес за горы связку полевых цветов на продажу. Через несколько лет он построил себе новый дом. Старший брат по-прежнему жил в той же ветхой старой хижине и продолжал заниматься охотой. Поскольку ему часто не удавалось добыть дичь, его жизнь становилась всё более стеснённой, и он целыми днями ходил с мрачным выражением лица и вздыхал. Однажды младший брат пришёл навестить старшего и обнаружил, что тот повесился на балки с помощью той самой верёвки, которую оставил ему отец.

Если бы вам дали веревку, что бы вы сделали?

Превратить страдание в движущую силу

Джейми был умным человеком: он превратил страдания в движущую силу, прочно запечатлел несчастье в своей памяти и в любой момент напоминал себе о необходимости хорошо работать. В конце концов он преодолел неудачи и постепенно воплотил свои идеалы в жизнь.

30 лет назад Джейми был менеджером обанкротившегося завода по производству электродвигателей. В тот самый день, когда суд вызвал его для вынесения решения о банкротстве, его жена ушла от него, взяв с собой сына... Однако Джейми не сломился под ударом этой неудачи. После банкротства он лишился дома, машины, жены и детей — всего, что обеспечивало ему нормальное существование. Это причиняло ему огромную боль. Ведь вчера банк ещё улыбался ему, а сегодня безжалостно отобрал у него дом; сотрудники, которые вчера ещё улыбались ему, сегодня забрали гарантийные выплаты по банкротству и ушли; вчера это была его машина, а сегодня она уже ушла с аукциона; вчера женщина, которая делила с ним одну постель, а сегодня она, взяв сына и дочь, ушла в объятия другого... Джейми нужно было снова найти место, где можно было бы переночевать. Сначала он не хотел соглашаться на что-то хуже, но в конце концов все же уснул у входа в станцию метро, и с тех пор в Сиднее появился еще один мужчина, который мог «спать» только сидя у входа в метро.

Столкнувшись с этой реальностью, Джейми выбрал свой путь — выживать, собирая мусор! Каждый день он носил на спине большой мешок с пустыми бутылками из-под колы, чтобы сдать их на переработку, и каждый день подводил итоги своих успехов и анализировал неудачи. Со временем у него сформировался отличный рабочий ритм, который он сохраняет до сих пор!

Сегодня Джейми стал промышленным магнатом Австралии и главной фигурой в группе компаний JAAT. Удивительно, но стартовый капитал, с которого он начинал, был получен за счёт сбора мусора — всего 2700 австралийских долларов, а сегодня он является миллиардером с личными сбережениями в размере около 5,8 миллиарда.

Джейми говорит: «Оглядываясь на свой успех, я понимаю, что без того удара, который нанесло мне банкротство, я ни за что бы не осознал некоторые факторы, определившие мой успех. Например, как справляться с ударами и страданиями? Как использовать боль и неудачи для того, чтобы четко определить цели, к которым я стремлюсь? Как относиться к каждомуценту? Как грамотно и эффективно использовать каждый цент, и что мне нужно исправить и т. д.!»

Джейми произнес свою знаменитую фразу: «Страдания и неудачи — это моё богатство. Хотя я и не хочу часто обладать этим богатством, я всегда буду использовать то, что когда-то принадлежало мне, для создания ещё большего материального благосостояния!»

Рассматривайте оскорбления как семена решимости

В жизни девять из десяти вещей идут не так, как хотелось бы. Если же рассматривать каждое неудачное событие как семя большей выгоды и зарывать его в плодородную почву своего сердца, полного потенциала, то успех не заставит себя долго ждать.

Американский автомобильный магнат Генри Форт однажды упомянул, что причиной его успеха стал один небольшой случай, произошедший в ресторане.

По словам Генри Форты, когда он ещё был автомехаником, однажды, только что получив зарплату, он с большим воодушевлением отправился пообедать в элитный ресторан, о котором давно мечтал. Однако молодой Генри Форт просидел в ресторане почти 15 минут, и к нему так и не подошёл ни один официант.

Наконец, один из официантов, заметив, что Генри Форт так долго сидит в одиночестве, с неохотой подошел к столику и спросил, не хочет ли он заказать что-нибудь.

Генри Форт поспешно кивнул, что да, и официант нетерпеливо и грубо бросил ему перед носом меню. Генри Форт раскрыл меню и успел прочитать всего несколько строк, как услышал презрительный голос официанта: ««Не нужно слишком внимательно изучать меню, вам достаточно посмотреть только правую часть (имея в виду цены), а левую часть (имея в виду названия блюд) можно не тратить на неё время!» Генри Форт в изумлении поднял голову и как раз увидел выражение полного презрения на лице официанта, что тут же привело его в ярость. В порыве гнева он невольно захотел заказать самое дорогое блюдо. Но, передумав, он вспомнил о своей жалкой и мизерной зарплате, и, не имея выбора, стиснув зубы, заказал всего лишь гамбургер. Официант презрительно фыркнул, высокомерно забрал меню из рук Генри Форты и, хотя больше ничего не сказал, его выражение лица ясно дало понять Генри Форту: ««Я так и знал, что ты, бедняк, можешь себе позволить разве что гамбургер!» После того как официант удалился, Генри Форд не стал долго злиться из-за того, что за свои деньги получил такое отношение; напротив, он успокоился и тщательно обдумал, почему ему всегда приходится заказывать только то, что он может себе позволить, а не то, что он действительно хочет — роскошный ужин.

В тот момент Генри Форт решил, что станет одной из ведущих фигур в обществе. С тех пор он начал двигаться к своей мечте, постепенно превратившись из рядового автомеханика в влиятельного автомобильного магната, правившего бал в Америке.

Солдат, не мечтающий стать генералом, — плохой солдат

В своей карьере вы можете стать генеральным директором компании. Это не недостижимая вершина и не привилегия, предназначенная исключительно для тех счастливиц, которые родились в знатных семьях, окончили престижные университеты и общаются с знаменитостями.

Постепенное продвижение по служебной лестнице в компании похоже на восхождение на гору. Нужно научиться мыслить так же, как ваш начальник, и подняться на вершину карьеры — точно так же, как при восхождении на гору, чтобы достичь вершины компании, необходимо преодолеть множество опасностей и препятствий.

При восхождении на опасную вершину первым делом необходимо найти прочную точку опоры. Нужно научиться пользоваться веревкой, чтобы преодолевать препятствия, уверенно продвигаться вперёд и занять лидирующие позиции. Обладая необходимыми качествами, вы сможете заложить прочный фундамент, который станет важной отправной точкой для построения карьеры. Точно знайте, что вам нужно делать, чтобы преодолеть множество препятствий и выделиться из общей массы.

Чтобы заложить необходимый прочный фундамент, нужно учиться у тех, кто уже покорил вершины, казавшиеся недостижимыми.

Умный способ — это ознакомиться с личным опытом опытных альпинистов. Вы с удивлением обнаружите, что у вас уже есть всё необходимое. Теперь вам нужно просто направиться к вершине, решить, откуда начинать восхождение и как высоко подняться.

Возможно, вы и не стремитесь стать руководителем компании, но всё же хотите занять должность главного бухгалтера, директора отдела продаж, административного директора, руководителя отдела информационных систем, директора школы, руководителя отдела, главного редактора или стать «мозгом» своей организации. При наличии необходимых качеств вы обязательно сможете этого добиться.

Помните: возможно, сейчас ваша цель — не достичь вершины, а просто не упасть, и это тоже неплохо. Чтобы сохранить свою работу или получить повышение, вам всё равно нужно понимать, чего от вас ожидают ваш начальник и ваш босс.

Когда вы научитесь пользоваться альпинистской веревкой, вы, возможно, поймёте, что преодолеть следующую скальную стену не так уж и сложно. Возможно, вы с воодушевлением отправитесь в это одновременно сложное и увлекательное путешествие к вершине. Более того, если вы поймёте, как руководители контролируют общую ситуацию, вы сможете избежать увольнения.

быстрее получить повышение.

Получить ту престижную должность, о которой вы мечтаете и которую заслуживаете.

И однажды самому стать большим боссом, начальником. Если вы работаете на начальника, очень важно, чтобы вы хорошо понимали его мысли. Вы должны выяснить, на чём он сосредоточен в ближайшей и долгосрочной перспективе. Вы должны знать, в чём его сильные и слабые стороны. Понимание мышления начальника не только поможет вам избежать увольнения и даже получить повышение, но и даст ещё одно важное преимущество — материальную выгоду. Вы хотите, чтобы ваша компания стала ценным и прибыльным экономическим субъектом — только так вы сможете зарабатывать деньги. Вы должны понимать своего босса и знать, как он ищет способы увеличить прибыль компании. Вам нужно разговаривать с ним, задавать вопросы. Вы должны досконально понимать его мысли. Вам также нужно время от времени подталкивать его. Если вы думаете, что он будет подталкивать вас, то такая мысль нелепая. Чем выше ваша должность, тем важнее этот момент.

Бедность — это стартовая черта для личного стремления

Сама по себе бедность не страшна; страшны бедный образ мышления и пассивное отношение к жизни. Природа благосклонна к тем, кто использует бедность как стартовую точку для упорной борьбы. Если заглянуть в историю США, то большинство успешных людей в детстве

были бедны; многие изобретатели, учёные, предприниматели и политики именно под влиянием бедности стремились вперёд, развивали свои таланты и совершали великие дела.

В США много иммигрантов из других стран, которые не владеют английским языком, не получили хорошего образования, не имеют ни друзей, готовых помочь, ни безбедного образа жизни, но, тем не менее, они сумели занять в США выдающееся положение и накопить огромное состояние. Эти достижения вполне способны заставить молодого человека из обеспеченной семьи, который в итоге остался никому не известным, почувствовать стыд за себя!

Один из самых известных американских предпринимателей, Чарльз Чиваб, в детстве жил в крайне бедных условиях, будучи совершенно без средств, и получил лишь кратковременное школьное образование. С 15 лет он работал конюхом в одной из горных деревень Пенсильвании; спустя два года ему представилась другая возможность работы с недельной зарплатой в 2,5 доллара, но он по-прежнему постоянно присматривался за новыми вакансиями. И действительно, ему представился новый шанс: по приглашению одного инженера он устроился на строительный завод компании «Эндрю Карнеги Стил», где его недельная зарплата выросла с 2,5 до 7 долларов. Проработав там некоторое время, он был повышен до должности техника, а затем шаг за шагом дослужился до главного инженера. В 25 лет он стал менеджером этой строительной компании. Пять лет спустя Чиваб занял пост генерального директора компании «Карнеги Стил». К 39 годам Чиваб возглавил всю «Американскую сталелитейную компанию».

Бедность закаляет волю человека, как тренажеры в спортзале. Бедность — это стартовая черта личного стремления к успеху.

Человек, который предпочитает бездеятельность труду и жаждет наслаждений, не сможет преодолеть трудности и никогда не достигнет какого-либо развития. Как гласит пословица: «Жизнь, не прошедшая через страдания, неполноценна». Если обстоятельства не заставляют молодого человека работать и позволяют ему чувствовать себя удовлетворённым, он перестаёт прилагать усилия и бороться. Усилия в работе, с одной стороны, удовлетворяют потребности выживания, а с другой — способствуют развитию личности и приносят пользу обществу.

Если постоянно полагаться на других и никогда не бороться за себя, то жизнь будет потрачена впустую. Бедность в большинстве случаев является результатом лени.

Многие люди хотят выбраться из бедности, но не готовы приложить для этого усилия. Если человек мирится с бедностью, полагается на волю судьбы и не обладает уверенностью и мужеством, необходимыми для выхода из бедности, то скрытые в нём силы не смогут раскрыться, и он никогда не сможет избавиться от бедности.

«Джейн Эйр», «Грозовой перевал» и «Агнес Грей» — всемирно известные шедевры, авторами которых являются три сестры Бронте. В детстве их материальные условия были гораздо хуже, чем у их младшего брата Бранвилла. Бранвилл с раннего возраста проявлял выдающиеся литературные и художественные способности; его стихи, проза и живопись были полны вдохновения. Сначала он проявлял большой интерес к живописи, и вся семья, экономя на всем, отправила его учиться в Лондонскую Королевскую академию художеств. Там он обнаружил, что многие его однокурсники талантливее его, и сразу же потерял энтузиазм. Через несколько недель он вернулся домой. В обстановке, лишенной конкуренции, он постепенно восстановил интерес к литературе и искусству: то он хотел стать художником, то — написать роман, но ни в одном деле не доводил дело до конца. Отец нашел ему нетребовательную работу — репетитора, и у него было достаточно свободного времени для занятий тем, что ему нравилось, но он так и не добился ничего, приобрёл вредные привычки — пьянство и употребление опиума — и в итоге потерял работу.

В этой ситуации вся семья по-прежнему считала Бранвилла одарённым и перспективным, просто его талант временно оставался незамеченным. Сёстры, возлагая на него большие надежды, работали гувернантками и учительницами, чтобы содержать его, в надежде, что, когда он наиграется, он начнёт создавать произведения, которые останутся в веках. Каков же

был результат? Если бы не исследование истории взросления сестёр Бронте, мы бы больше никогда не увидели картин Бранвилла и не прочитали бы тех прекрасных сочинений, которые он писал в детстве. Большинство людей даже не слышали о нём, а сестры Бронте воплотили в себе те высокие надежды, которые когда-то возлагали на своего брата. В перерывах между тяжёлой и утомительной работой, при тусклом свете свечей, они читали и писали. Их усилия в отношении того бездельничающего «гения» оказались напрасными, но постепенно они обнаружили, что истинный талант заключен в них самих, а блестящее будущее принадлежит именно им. Есть несколько сильных черт характера, которые несовместимы с бедностью, и это уверенность в себе и смелость. Многие люди, находясь в бедности, благодаря своей уверенности и смелости сумели победить бедность.

Каким бы бедным ни был человек, если он способен постоянно развиваться, пусть даже медленно, его жизнь будет здоровой, позитивной и полной надежды. Однако как только он перестанет развиваться, перестанет стремиться к более высоким, более глубоким и более сильным целям, его жизнь станет безжизненной и крайне посредственной.

Сама по себе бедность не страшна; страшны бедные мысли и пассивное отношение к жизни. Если бы Бальзак в молодости уныл и опустил руки, мы бы не знали, кто такой Бальзак. Его отец сказал: «Знаешь ли ты, что в литературе человек либо король, либо нищий?» Он ответил: «Хорошо, тогда я стану королём». Родители оставили его на чердаке, позволив ему самому распоряжаться своей судьбой. Он пережил целых десять лет тяжёлых испытаний, но в конце концов победил бедность и добился успеха. До того как он стал по-настоящему известен, он написал 40 романов, не имевших никакого влияния.

Известный английский мастер по ковке железа Джеймс Шарплс был очень беден, но он часто вставал в три часа ночи, чтобы переписывать книги, которые не мог себе позволить купить. Он был готов пройти пешком 18 миль до Манчестера, чтобы купить произведение искусства за один шиллинг. Он предпочитал выполнять самую тяжёлую и изнурительную работу в кузнице, чтобы наблюдать за процессом нагрева печи. Он очень ценил свободное время и использовал каждую минуту, хотя эти промежутки времени были весьма разрозненными. Так, после пяти лет упорных усилий он завершил свое великое произведение «Металлургическая печь».

Природа благосклонна к тем, кто, взяв бедность за отправную точку, упорно борется за своё место под солнцем, и вознаграждает их огромным богатством и высоким положением за лишения, перенесённые в молодости.

Считайте бедность точильным камнем для воли

Бедность может закалить волю человека, и такая воля способна преодолеть психологическое бремя, прорвать крепость бедности и достичь берега успеха.

Возможно, вы родились в бедности, но это не определяет судьбу всей вашей жизни. Большинство успешных людей вначале были бедными детьми; бедность принесла им не бедность, а силу, побуждающую к самосовершенствованию, — и это и есть настоящее богатство жизни.

Фаулер был одним из семерых детей чернокожего фермера-арендатора из штата Луизиана, США. Он начал работать в 5 лет, а до 9 лет в основном зарабатывал на жизнь, погоняя мулов. В этом не было ничего особенно трагичного: большинство детей фермеров-арендаторов начинали работать с раннего возраста. Эти семьи считали свою бедность предначертанием судьбы, поэтому не стремились улучшить свою жизнь. Маленький Фаулер немного отличался от других детей: у него была необычная мать, которая не хотела мириться с такой жизнью, едва позволявшей прокормиться. Раньше она часто рассказывала одному из своих сыновей о своей мечте: «Фаулер, мы не должны быть бедными. Я не хочу слышать от тебя: „Наша бедность — воля Божья“. Наша бедность не по вине Бога, а потому, что у твоего отца никогда не возникало желания разбогатеть, и ни у кого в нашей семье не возникало мысли о том, чтобы выбиться в люди».

«Ни у кого не было желания разбогатеть» — эта мысль оставила глубокий след в душе Фаулера, настолько глубокий, что изменила всю его жизнь. Он начал стремиться к богатству, всегда держа в сердце то, что ему было нужно, и отбрасывая всё ненужное. Так его желание разбогатеть вспыхнуло, словно искра. Он решил, что бизнес — это кратчайший путь к богатству, и в конце концов остановил свой выбор на торговле мылом. Так он ходил от дома к дому, продавая мыло, в течение целых 12 лет. Позже он узнал, что компания, поставлявшая ему мыло, скоро будет выставлена на аукцион. Цена компании составляла 150 000 долларов. За 12 лет торговли мылом он постепенно накопил 25 000 долларов. Стороны достигли соглашения: сначала он внес залог в размере 25 000 долларов, а затем должен был выплатить оставшиеся 125 000 долларов в течение 10 дней. Соглашение предусматривало, что если он не сможет собрать всю сумму в течение 10 дней, то лишится своего залога.

Опираясь на хорошую репутацию, заработанную за долгие годы ведения бизнеса, Фаулер одолжил деньги у близких друзей, а также получил помощь от кредитных компаний и инвестиционных групп. Накануне десятого дня ему удалось собрать 115 000 долларов, то есть не хватало всего 10 000 долларов.

В 23:00 Фаулер сел за руль и поехал по 61-й улице Чикаго; проехав несколько кварталов, он заметил, что в окне одного из подрядных бюро ещё горит свет. Фаулер вошёл внутрь и увидел за письменным столом человека, измученного поздней работой. Фаулер прямо спросил его: «Хочешь заработать 1000 долларов?»

Эти слова настолько поразили подрядчика, что он чуть не упал: «Хочу, конечно, хочу». ««Тогда выпишите мне чек на 10 000 долларов, а когда я верну этот заем, доплачу еще 1000 долларов в качестве процентов». Фаулер также подробно объяснил подрядчику важность этого коммерческого предприятия и показал ему список других заемщиков. В тот вечер, уходя из офиса, Фаулер уже имел в кармане чек на 10 000 долларов. Впоследствии он приобрел контрольный пакет акций не только в той мыльной компании, но и в семи других компаниях, а также в одной газете. Когда кто-то просил его поделиться секретами успеха, он отвечал словами, которые много лет назад сказала его мать: «Мы бедны, но не по воле Бога, а потому, что у нашего отца никогда не было желания разбогатеть; в нашей семье никому и в голову не приходило изменить существующее положение дел».» Известная американская модельерка Джарати раньше зарабатывала на жизнь скромным доходом от прачечной; этой 36-летней разведённой женщине жизнь давалась нелегко. После развода она самостоятельно воспитывала годовалого сына и использовала эти тяготы жизни как движущую силу для своих усилий. Она однажды сказала: «Бедность — это как тренажеры в спортзале: она закаляет человека и делает его тело крепким».

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.