

УСПЕХ НЕ ЛЮБИТ ПОКОЯ

ПРОБОВАТЬ, ДЕЙСТВОВАТЬ, МЕНЯТЬ

Н О Й Э В Е Р Т

Ной Эверт Успех не любит покоя. Пробовать, действовать, менять

<https://litres.ru/74628358>

SelfPub; 2026

Аннотация

Идея без действия ничего не стоит. Эта книга для тех, кто слишком долго готовится, сомневается и ждет идеального момента. Здесь успех начинается с движения: поставить большую цель, действовать немедленно, пробовать, рисковать, искать возможности, ломать шаблоны, находить способ там, где другие видят тупик, и превращать 24 часа в ресурс, а не оправдание. Отдельно разбираются уверенность, обучение, конкурентоспособность и стойкость после неудач. Это не книга для уютного согласия с собой. Это толчок выйти из режима ожидания. Если вы хотите перемен, но продолжаете жить по старому расписанию, откройте ее до того, как еще один год превратится в «когда-нибудь».

Содержание

Предисловие	4
Глава 1. Большие цели: «вызов» к большому успеху	7
Глава 2. Умение «суесться» — превращение душевного порыва в действие	62
Глава 3. Верьте, что вы обязательно добьётесь успеха, несмотря на все трудности	113
Конец ознакомительного фрагмента.	118

Успех не любит покоя. Пробовать, действовать, менять

Предисловие

В настоящее время слово «экспериментировать» стало часто употребляемым выражением, особенно среди городских жителей, живущих в условиях быстрого темпа жизни, для которых экспериментирование, кажется, стало основным образом существования.

В современном словаре китайского языка «пробовать» объясняется как «переворачивать туда-сюда». «Суматоху» можно разделить на многие виды: есть бессмысленная суматоха, есть бесполезная суматоха, а есть и те, кто благодаря «суматохе» добился успеха в карьере и достиг высоких результатов. При этом отношение людей к «суматохе» зачастую определяет её результат: одни суеются всю жизнь, жалуются всю жизнь и в итоге ничего не достигают, а другие относятся к «суматохе» позитивно и правильно, находя в ней смысл жизни и смысл работы. Возможно, когда человек отчаянно трудится, преследуя свои скромные цели, многие не понимают его, а может быть, даже считают, что он просто

«выступает перед публикой». Но разве не благодаря таким «суматохам» с древнейших времен и до наших дней добивались успеха все великие люди?!

Можно сказать, что жизнь человека — это своего рода «спектакль суеты», полный взлетов и падений, в котором есть и страдания, и смех, и цветы, и слёзы. Однако, подобно радуге, именно благодаря разноцветным оттенкам — красному, оранжевому, жёлтому, зелёному, голубому, синему и фиолетовому — она становится необыкновенно красивой. И наша жизнь именно потому, что мы продвигаемся вперёд, переживая все вкусы — кислое, сладкое, горькое, острое и солёное, — обретает особый смысл!

Орел — самая долгоживущая птица в мире, он может дожить до 70 лет, но к 40 годам его когти начинают стареть, и он не может эффективно хватать добычу; клюв становится длинным и изогнутым, почти касаясь груди; крылья становятся тяжёлыми, а перья — густыми и толстыми. Чтобы обновиться, он должен прилететь к обрыву и бить клювом по скале, пока старый клюв не отвалится и не вырастет новый, а затем с помощью нового клюва выщипывать старые перья одно за другим. Через 150 дней орел обретает новую жизнь. Это довольно мучительный процесс, но только пройдя через такие страдания, можно обрести новую жизнь. Успех также требует следования естественным законам постепенного развития: никто не может добиться успеха, не пройдя испытаний.

Чтобы добиться успеха, нужно активно «мучить» себя! «Мучение» — это дух неустанной борьбы за самосовершенствование, прекрасный способ превзойти себя и раскрыть свой потенциал. Не «мучая» себя, вы не узнаете, насколько ярко вы можете сиять; не «мучая» себя, вы не поймёте, насколько огромен внешний мир. «Мучение» — это позитивный взгляд на жизнь, это отношение, полное страсти, смелости отрицать себя и мужества превзойти себя. Именно в этом «мучении» мы идём к успеху!

Глава 1. Большие цели: «ВЫЗОВ» к большому успеху

Успех уделяется тем, у кого есть цели, устремления и смелость действовать. Только зная, в чём заключается ваша цель и чего вы действительно хотите достичь, вы сможете реализовать свои замыслы, воплотить мечты в реальность и добиться успеха.

1. Настройте правильный настрой, чтобы реализовать свои амбиции

Почему среди людей одни богаты, а другие бедны? На самом деле между людьми нет больших различий. Психологи отмечают, что причина кроется в «настройке ума». Один мудрец сказал: «Твой настрой ума — твой истинный хозяин». А другой великий человек заметил: «Либо ты управляешь жизнью, либо жизнь управляет тобой. Твой настрой ума определяет, кто всадник, а кто лошадь».

Наполеон, руководствуясь своей знаменитой фразой «Солдат, не стремящийся стать маршалом, — плохой солдат», возглавил железную кавалерию и прошел по большей части Европы. Для успеха нужен именно такой настрой: все, кто совершил великие дела в этом мире, в конечном итоге достигли своей цели благодаря амбиции «стать маршалом».

Насколько велик ваш разум, настолько велика и сцена ва-

шей жизни. Те, кто совершает великие дела, всегда способны пробудить в себе стремление к прогрессу и воплощать эту амбицию в каждом дне и каждом действии. С точки зрения психологии, достижения способствуют повышению самооценки и укреплению уверенности в себе, поэтому сильная амбиция, возможно, является психологическим отражением стремления скрыть чувство неполноценности с помощью успехов, способным подстегивать людей к прогрессу с помощью соблазна достижения хороших результатов.

Французский медиа-магнат Бараон в молодости начинал с продажи декоративных портретов и менее чем за десять лет быстро вошел в число 50 самых богатых людей Франции; он скончался в 1998 году от рака простаты.

На смертном одре он написал завещание: «Я пришёл в этот мир бедным, но ухожу в рай богатым. Но прежде чем я войду в рай, я не хочу уносить с собой секрет своего богатства. Я уже записал секрет своего успеха на бумаге и запер его в сейфе Центрального банка. Тот, кто сможет угадать мой секрет, ответив на вопрос: «Чего больше всего не хватает бедным?», получит от меня подарок в размере 1 миллиона франков».

Завещание было опубликовано вскоре после его смерти, и многие прислали ответы на этот вопрос. Большинство считало, что бедным больше всего не хватает денег; часть полагала, что бедным больше всего не хватает возможностей; были и те, кто считал, что бедным больше всего не хватает

навыков, помощи или заботы и т. д....

В годовщину смерти Бараона поверенный и адвокат открыли сейф. Среди 46 851 письма девятилетняя девочка по имени Тилер угадала секрет Бараона: бедным больше всего не хватает амбиций стать богатыми.

Секрет успеха Бараона вызвал немалый резонанс в странах Европы и Америки. Во время интервью на радио по этой теме многие магнаты без стеснения признавали: амбиции — это вечное чудодейственное средство, источник всех чудес; многие люди остаются бедными в основном из-за одной неизлечимой слабости — отсутствия стремления к успеху.

Во время Второй мировой войны Кайзер прославился на весь мир скоростью и эффективностью судостроения; его достижения привлекли внимание исключительно потому, что они соответствовали потребностям войны. До того как он сделал себе имя, у него не было ни малейшего опыта в судостроении; важную роль в том, что ему удалось совершить великое дело, сыграла его личная неумемная и сильная целеустремленность.

Однажды он заказал целый поезд стального проката, требуя, чтобы каждая партия была доставлена в его верфь в установленные сроки. Поэтому в первую очередь ему нужно было обеспечить бесперебойную работу производственной цепочки, одновременно гарантировать, что железнодорожные перевозки пройдут безопасно и без задержек, а его сотрудники были более чем готовы к приему этой партии.

Он направил людей на завод, чтобы они ознакомились с производством на местах, отслеживали ход работ и докладывали о них. Он лично контролировал погрузку и отправку груза, стремясь исключить любые ошибки при транспортировке стали. Именно тщательное внимание Кайзера к деталям вдохновило и научило его сотрудников, которые приняли все необходимые меры, чтобы свести потери к минимуму. В итоге Кайзер успешно реализовал этот крупный заказ.

Сильная личная целеустремленность Цезаря стала примером для многих в повседневной жизни.

Амбиции не знают границ, а стремление к успеху является движущей силой человеческого поведения; благодаря «амбициям» человек обретает силу для завоевания большего количества ресурсов. У человека, лишённого стремления к успеху, нет мотивации для достижения своих желаний; он довольствуется существующим положением дел и в условиях жесткой конкуренции проводит всю жизнь без дела, и даже если ему представится удачный шанс, он не обязательно сможет им воспользоваться.

Наличие стремления к прогрессу влечет за собой стремление к успеху; таким образом, направление и цели жизни становятся ясными, и люди начинают тщательно планировать свое будущее, разрабатывая подробные планы для достижения своих желаний. Затем, приложив все усилия, они быстрее вырываются из ловушки «бедности».

2. Тот, кто хочет совершить великие дела, должен сначала

поставить перед собой великие цели

Великий литератор Северной Сун Су Ши в «Трактате о Чао Цуо» писал: «Те, кто в древности совершал великие дела, обладали не только выдающимся талантом, но и непреклонной волей». Древние люди придавали огромное значение и высоко ценили постановку целей, считая, что человек должен определиться со своими стремлениями на всю жизнь. В менеджменте существует точка зрения: чем четче цель, тем выше эффективность. В этом смысле стремления делают жизнь более эффективной и значимой. Наличие направления и неустанные усилия по его достижению позволяют каждому дню жизни приносить большее чувство удовлетворения.

Конфуций говорил: «У трёх армий можно отнять полководца, но у простого человека нельзя отнять цель». Гуань Юньчан, выпив теплого вина, обезглавил Хуа Сюна и среди тысяч воинов и лошадей отрезал голову вражескому полководцу, как будто доставал предмет из мешка — это и есть «у трёх армий можно отнять полководца». Янь Янь предпочёл смерть, но не сдался, не изменив выражения лица: «Есть только генералы, готовые отдать голову, но нет генералов, готовых сдаться» — это и есть «у простого человека нельзя отнять стремление». Полководца можно лишить жизни, но стремление нельзя отнять; воина можно убить, но нельзя опозорить.

Человек, если он действительно обладает принципами и

твёрдой волей, «пусть дуют ветры с юга, востока, запада и севера, он будет крепко держаться за зелёные горы и не ослабит хватку», — тогда никто не сможет заставить его измениться. Такие героические поступки, когда человек предпочитает смерть, но не сдаётся, достойны воспевания и вызывают слёзы, и в истории их бесчисленное множество — всё это героические проявления принципа «у простого человека нельзя отнять решимость».

В конце эпохи Южного Сун императорский двор укрылся в Южном Янцзы, а государство было слабым и малочисленным. В 1271 году монголы на севере положили конец внутренней борьбе за престол и кровопролитным распрям, основали династию Юань, а затем направили свои завоевательные усилия прямо на Южный Сун. Императорский двор Южного Сун долгое время находился под контролем сторонников капитуляции, и именно в таких условиях Вэнь Тяньсян стал великим национальным героем, противостоявшим агрессорам.

Он решительно принял на себя ответственность в час беды, но недалекий двор и бесстыдные сторонники капитуляции нанесли ему серьёзные удары. В конце концов он был взят в плен врагом и в тюрьме написал знаменитое стихотворение «Песнь о праведном духе». Накануне казни Хубилай лично выступил, чтобы убедить его сдаться, предложив в качестве приманки должность канцлера, в тщетной попытке заставить Вэнь Тяньсяна сдаться, но тот категорически отка-

зался. Хубилай был вынужден спросить его: «Чего же ты, в конце концов, хочешь?» Вэнь Тяньсян ответил: «Мне достаточно одной смерти!»

Великий дух Вэнь Тяньсяна, готового пожертвовать собой ради страны и смотрящего на смерть как на возвращение домой, поставил врага в тупик, лишив его всяких возможностей. Фактически это означало провозглашение победы в войне против агрессии — победы справедливости и той «праведной силы», которую он сам воспевал. Вэнь Тяньсян четко следовал идее «государство важнее, правитель — менее важен»; он не проявлял слепой преданности императору, а был безоговорочно предан государству и народу — в этом заключалась его «жизненная цель».

Сунь Цюань, не достигнув и 20 лет, унаследовал дело своего отца и старшего брата и стал бороться за господство в Юго-Восточном Китае, но он не довольствовался владением лишь юго-восточной половиной страны. Несмотря на то, что его противниками были Лю Бэй, имевший в своём распоряжении «Лежащего дракона» Чжугэ Кунмина и «Пятерых тигров», а также Цао Цао, под чьим знамёном собирались множество отважных военачальников и множество мудрых советников, он не обращал на это внимания, смело вступая в борьбу и отважно завоевывая власть. Почему же? Потому что он всегда помнил о своих юношеских устремлениях: «Знай же, что в юности я стремился к облакам и обещал стать первым под солнцем». Именно это было его «стремле-

нием», которое он воплощал на протяжении всей жизни; он стремился к тому, чтобы «с мечом в руке спросить весь мир, кто же здесь герой», что в конечном итоге заставило даже такого выдающегося полководца, как Цао Цао, с восхищением воскликнуть: «Сын должен быть таким, как Сунь Чжунмоу!»

Поэтому можно сказать: чтобы совершить великие дела, нужно сначала заложить великие устремления. Ведь поступки человека всегда определяются и управляются волей и идеалами. Как только воля сформирована, она становится направлением и движущей силой действий. Обладая высокой волей, человек обретает чёткую жизненную цель и держится подальше от ловушек коррупции и разврата; имея высокие устремления и ставя интересы государства на первое место, он способен устоять перед искушениями, оставаться честным и бескорыстным, твёрдо придерживаться своих целей — ведь отсутствие желаний делает человека сильным. Как говорится: «Тот, кто управляет миром, должен сначала сформировать свою цель; если цель правильная, то ни ложные учения не смогут сбить с пути, ни ереси не смогут сбить с толку».

«У армии можно отнять полководца, но у простого человека нельзя отнять его стремление». Эти слова Конфуция подчеркивают именно важность постановки и сохранения целей. Сохранение целей означает необходимость придерживаться последовательности и стойкости в отношении поставленных целей, не быть непостоянным, не менять мне-

ния три раза в день, а проявлять постоянство. Хотя сохранение целей и важно, постановка целей является предпосылкой и основой для их сохранения. Давайте будем следовать мудрым наставлениям древних мудрецов: чтобы совершить великое дело, сначала нужно поставить перед собой великую цель, а затем — придерживаться её; только так можно достичь великого!

3. Цель — движущая сила прогресса

У человека с чёткой целью жизнь наполнена большей страстью, его действия — большей силой, а надежда на успех — больше. Нельзя смотреть на мир с узким кругозором, не видя леса за деревьями. Усердный труд и доброе сердце ещё не достаточно, чтобы человек добился успеха, ведь если человек не определил в своём сердце чёткую цель, к которой он стремится, как он тогда сможет понять, что уже достиг успеха?

Пока человек не выберет для себя чёткую цель в работе, он будет растрачивать свои силы и мысли на множество дел, что не только не позволит ему приобрести какие-либо навыки, но и сделает его нерешительным. Когда же он объединяет все свои способности и движется к одной чёткой цели в жизни, он в полной мере использует принципы сотрудничества и сплочённости, что порождает огромную силу.

Подобно тому, как воздух необходим для жизни, цель абсолютно необходима для тех, кто стремится к великим делам. Без воздуха никто не может выжить; без цели никто не

может добиться успеха.

Романа Баньюэлос — молодая мексиканка, которая вышла замуж в 16 лет. За два года она родила двух сыновей, но вскоре её муж ушёл из дома, и Романа пришлось в одиночку содержать семью. Однако она была полна решимости добиться такой жизни, которая приносила бы ей и её двум сыновьям чувство достоинства и гордости.

Романа, унеся с собой всё своё имущество, завернутое в обычный платок, пересекла реку Рио-Лэнд и поселилась в Эль-Пасо, штат Техас, где устроилась на работу в прачечную, зарабатывая всего один доллар в день. Но она никогда не забывала о своей мечте — создать достойную жизнь, несмотря на тень бедности. Итак, имея в кармане всего семь долларов, она вместе с двумя сыновьями приехала на автобусе в Лос-Анджелес в поисках лучшей жизни.

Романа начала с мытья посуды, а потом бралась за любую работу, которая попадалась, отчаянно копила деньги. Впоследствии она вместе с тётей купила лавочку, в которой стояли одна машина для приготовления тортильи и одна — для маленьких кукурузных лепешек.

Тортильи, которые Романа готовила вместе с тётей, пользовались огромным успехом, и впоследствии они открыли ещё несколько филиалов. В конце концов тётя почувствовала, что работа становится слишком тяжёлой, и Романа выкупила её долю.

Вскоре Романа стала крупнейшим оптовым поставщиком

мексиканских продуктов в США, у неё работало более 300 сотрудников.

После того как Романа и её два сына обрели финансовую стабильность, эта смелая молодая женщина направила свои усилия на улучшение положения своих соотечественников — мексиканцев, проживающих в США.

«Нам нужен собственный банк», — подумала она. Впоследствии она вместе со многими друзьями основала в Восточном Лос-Анджелесе «Пан-американский народный банк», который в основном обслуживал районы, где проживали мексиканцы, проживающие в США.

Романа и её партнёры основали свой банк в небольшом фургоне. Однако при продаже акций в местном сообществе они столкнулись с ещё одной проблемой: люди не доверяли им, и когда она предлагала им акции, ей отказывали.

Они говорили: «Как ты вообще сможешь открыть банк? Мы уже более десяти лет пытаемся, но всегда терпим неудачу, понимаешь? Мексиканцы же не банкиры!»

Однако Романа не отказалась от своей мечты и продолжала упорно трудиться. Сегодня активы банка выросли до более чем 22 миллионов долларов. История её великого успеха стала легендарной в Восточном Лос-Анджелесе. Позже её подпись появилась на бесчисленных купюрах США, и она стала 34-м министром финансов США.

Успех этой молодой женщины действительно дался ей нелегко. Можете ли вы себе это представить? Никому не из-

вестная мексиканская иммигрантка с большими амбициями впоследствии стала министром финансов крупнейшей экономической державы мира.

Жизнь невозможна без цели: человек без цели не только лишен внутреннего содержания, но и не имеет ни стремления к успеху, ни мотивации, и всю жизнь будет прожить бездеятельно и в полной растерянности.

Поэтому, чтобы развиваться и добиваться успеха, человек должен иметь свои цели — ведь именно они являются движущей силой прогресса. Эдисон однажды сказал: «Тот, кто целеустремленно идет к своей цели, — весь мир уступает ему дорогу». Во все времена и во всех странах, без исключения, те, чьи имена вошли в историю и кто совершил великие дела, были людьми с целями; цели дарят надежду и приносят успех.

На самом деле, всё в этом мире ищет свою цель в круговороте бытия, и именно благодаря наличию целей мир становится таким разнообразным и красочным. Даже если всё вокруг изменится до неузнаваемости, а люди уйдут, цели останутся вечными, и именно они дают нам движущую силу, позволяющую идти к успеху и достигать поставленных целей. 4. Не пренебрегайте мелочами

Те, кто совершает великие дела, никогда не расслабляются из-за мелочей, а наоборот, относятся к ним со всей серьёзностью. Они рассматривают выполнение мелких дел как необходимую подготовку к великим свершениям.

Не пренебрегайте мелочами. Кажущаяся незначительной мелочь сегодня может оказаться ростком или фундаментом будущего великого дела; как правило, большой успех складывается из множества хорошо выполненных мелких дел.

Конечно, никто не может знать, каким будет результат в будущем, но помните: древние мудрецы говорили: «Путь в тысячу ли начинается с одного шага». Пусть то, что вы хотите сделать в будущем, пока кажется вам несбыточной мечтой, но именно это постепенное накопление превратит мечту в реальность.

Зачастую успех в глазах обычных людей кажется недостижимым, но на самом деле он кроется в тех «мелочах», которые окружают вас повсюду.

Есть такая история. Иисус отправился в дальний путь со своим учеником Джеком. По дороге они нашли брошенную кем-то подкову, и Иисус велел Джеку поднять её. Джек не захотел наклоняться, притворился, что не слышал, и пошёл дальше. Иисус сам наклонился, поднял подкову, обменял её на несколько монет, купил на них десяток вишен и спрятал их в рукаве. За городом простиралась бескрайняя пустошь. Пройдя некоторое расстояние, Иисус нарочно уронил одну вишню на землю, и Джек, измученный жаждой, был вынужден наклониться, поднять её и съесть. Так, один бросал, а другой подбирал, и Джек, не обращая внимания на то, как нелепо это выглядело, снова и снова наклонялся — в конце концов, утолить жажду было важнее всего!

Позже Иисус, опираясь на этот случай, научил Джека: «Если не делать мелочей, придётся трудиться над ещё более мелкими делами; если ты готов наклониться хоть один раз, то успех ждёт тебя».

Если кто-то считает, что для успеха обязательно нужно совершать поступки, потрясающие небо и землю и заставляющие плакать духов, то такой человек, безусловно, не приземлён.

Многие «послания успеха» скрываются в повседневных мелочах, которые можно увидеть повсюду. На самом деле путь, ведущий к успеху, лежит прямо перед тобой, но ты снова и снова игнорируешь его, гордо проходя мимо. Ты всегда думаешь, что на тебе лежит тяжёлая ноша, привык смотреть в даль и стремиться к тому, чего не можешь достичь.

С другой стороны, «ключи к успеху» могут принять облик Санта-Клауса, чтобы проверить тех, кто пренебрегает мелочами: они наблюдают, как вы подбираете семечки, а затем подносят вам целый арбуз.

Однажды в один из банков зашёл клиент с несколькими мешками. Мешки были набиты монетами, причём в основном по одной монете. Руководитель банка немедленно задействовал большую часть персонала для пересчёта, и весь день ушёл на то, чтобы пересчитать в общей сложности 200 тысяч монет.

Откуда взялось столько монет? Оказалось, что этот клиент зарабатывал на жизнь сбором мусора, и эти монеты он

собрал за пять лет. Все, что он делал, — это просто наклонялся, подбирал их и накапливал день за днем.

Он рассказал, что в мусоре часто можно найти целые банки и мешки с монетами, что позволяет ему получать непредвиденный доход — и это как раз результат ежедневного накопления.

Вы можете опираться на такие принципы, как трудолюбие, скромность, усердие, честность и серьезность, чтобы помочь себе добиться успеха в жизни, проходя путь от «количественного к качественному».

Например, когда вы снова и снова обдумываете одну и ту же проблему, повторяете одно и то же слово, вам кажется, что вы почти изнемогли и вот-вот сорветесь, но всё равно не можете понять суть. Однако, проснувшись на следующее утро и вновь обдумав всё это, вы вдруг испытываете чудесное ощущение, будто тяжёлое стало лёгким, — как будто вы обрели новую жизнь.

Если вы стремитесь к недостижимому, то совершаете большую ошибку в своих поступках. Вы думаете, что можно обойти процесс и сразу достичь цели, не проходя путь от простого к изысканному, отбросив мелочи и сразу перейдя к великому, пропустив близкое и сразу достигнув далёкого. На самом деле всё обстоит иначе.

Конечно, хорошо иметь высокий дух и ставить перед собой амбициозные цели, но цель — это как мишень: она имеет смысл только тогда, когда находится в пределах вашей эф-

фективной дальности. Если цель слишком далека от реальности, это, напротив, не способствует вашему прогрессу.

Кроме того, имея цель, нужно прилагать усилия для её достижения. Если ты лишь лелеешь грандиозные амбиции, но не готов усердно трудиться ради воплощения своих идеалов, то эти «идеалы» навсегда останутся пустым звуком, подобно воздушному замку. 5. Своевременно отказывайся от целей, которые тебе не подходят

Для тех, кто действительно способен преодолевать жизненные трудности, ориентиром служат не чужие цели, а собственные. Очень важно осознать это. Жизнь — это процесс непрерывного поиска, и иногда неудачи происходят не из-за недостатка способностей или знаний, а из-за того, что вы неправильно выбрали цель. Неудача дает вам прекрасную возможность переосмыслить ситуацию и избавиться от ошибок; именно из этих ошибок вы извлечете условия, необходимые для преодоления жизненных трудностей.

Был один молодой человек по имени Ань Сяолу. Его первой работой была должность продавца вина, и, поскольку он не знал, чем ещё он мог бы заниматься, он решил, что его цель — «продавать вино». Сначала он работал на друга, торгующего вином, затем — на импортера вина, а в конце концов вместе с двумя другими людьми открыл собственное импортное предприятие. Дела шли всё хуже и хуже, но Ань Сяолу по-прежнему отчаянно цеплялся за последнюю соломинку, пока компания не обанкротилась. Он по-прежнему

не менял профессию, потому что не знал, чем ещё он мог бы заниматься.

Неудачи в карьере заставили его пойти на так называемый курс «предпринимательства». Среди его однокурсников были интернет-специалисты, художники, автомеханики и т. д. Постепенно он осознал, что эти люди не считают его «продавцом вина», а наоборот, видят в нём талантливого человека и даже называют его «универсалом». Их мнение заставило его отказаться от прежней цели.

Он начал прозревать, тщательно анализировать и изучать другие отрасли, размышляя о том, чем он на самом деле может заниматься. В конце концов он решил вместе со своей возлюбленной заняться недвижимостью, и эта отрасль принесла ему успех.

Многие профессиональные эксперты считают, что человеку приходится пройти как минимум два-три перехода в течение жизни, чтобы в конечном итоге найти профессию, соответствующую его способностям. А для определения разумной цели требуется столько же времени.

Не стоит стремиться к тому, чего невозможно достичь. В этом мире то, чего невозможно добиться даже после тщательного изучения и правильных усилий, не принесет нам никакой пользы.

День за днём, год за годом — всегда нужно иметь цель: свою собственную цель, а не ту, которую навязывают другие. В противном случае ваши усилия останутся безрезультатны-

ми. Вы должны прояснить свои мысли, отсеять все постороннее и заглянуть вглубь себя, чтобы ясно понять, к какой цели вы стремитесь.

Правильность и уместность цели зачастую необходимо постоянно совершенствовать на практике. То, что вам уже понятно, тщательно проанализируйте; то, что пока непонятно, сначала попробуйте применить на практике, а затем постоянно совершенствуйте.

Существует бесчисленное множество видов социальной работы, а качества и способности людей крайне разнообразны; никто не может стать универсальным героем, способным справиться со всем на свете. Каждый должен определить для себя цель, соответствующую своим сильным сторонам. При определении такой цели можно руководствоваться следующими рекомендациями:

(1) Необходимо всесторонне взвесить все аспекты

Постановка цели — важный первый шаг на пути к успеху. Она должна сопровождаться тщательным обдумыванием и составлением плана действий; не жалейте на это времени, ведь цель — это путеводитель ваших действий. В противном случае вы пойдёте по неверному пути, будете тратить силы впустую и растрачивать своё драгоценное время и жизнь. Поэтому ни в коем случае нельзя поступать опрометчиво при постановке цели.

Определяя цель, необходимо тщательно обдумывать, анализировать и сравнивать свои жизненный опыт, характер и

условия социальной среды; относитесь к этому как к самому важному делу в жизни и ни в коем случае не действуйте поспешно, иначе нанесете себе вред.

(2) Кратко- и среднесрочные цели должны быть амбициозными и достижимыми

Психологические эксперименты доказывают, что ни слишком сложные, ни слишком лёгкие задачи не способны пробудить у человека интерес и энтузиазм. Только определённая степень сложности может вызвать у человека импульс и страсть.

Кратко- и среднесрочные цели служат ориентиром для реальных действий. Если они значительно ниже вашего фактического уровня и не позволяют в полной мере проявить свои способности, то никто не захочет их выполнять; даже если вы будете делать это с трудом, хороших результатов не будет, и, возможно, вы справитесь хуже, чем обычный человек.

Однако, с другой стороны, если задачи слишком высоки, значительно превышают собственные возможности, недостижимы и не позволяют продемонстрировать результаты в течение определенного периода, это также сильно подрывает мотивацию.

Поэтому ключевым моментом является умение найти золотую середину. Ситуация у всех разная: личный опыт, уровень квалификации и возможности реальной обстановки являются основой для определения ваших краткосрочных и среднесрочных целей.

Это похоже на строительство дома: при недостатке опыта сначала возводят простой одноэтажный дом, а накопив опыт, можно строить небоскребы. Если не умеешь построить даже одноэтажный дом, то о небоскребах и речи быть не может. Конечно, если у тебя есть способности строить небоскребы, но ты всё равно строишь одноэтажные дома, эта работа становится скучной и лишается вызова.

(3) Среднесрочные и краткосрочные цели должны быть чёткими и ограниченными по времени

Краткосрочные и среднесрочные цели могут охватывать период от трех до пяти лет, от одного до двух лет, а в некоторых случаях даже всего несколько месяцев. Если такие краткосрочные цели не являются чёткими и конкретными, то это равносильно отсутствию каких-либо целей.

Только конкретные, чёткие и ограниченные по времени цели обладают ценностью, мотивирующей к действию. Заставляя себя выполнить определённую задачу в установленный срок, вы сосредоточитесь, раскроете свой потенциал, мобилизуете собственную и чужую инициативу и будете бороться за достижение цели.

В противном случае, если вы будете весь день лениво выполнять какую-то работу, откладывая на два месяца то, что можно было бы сделать за один, или думать только о том, что главное — просто выполнить задачу, а время не имеет значения, то о успехе не может быть и речи.

(4) Цели требуют необходимых корректировок

Будь то долгосрочные, среднесрочные или краткосрочные цели, вы ставите их для того, чтобы направлять и планировать свой путь к успеху. Поэтому, если поставленные вами цели уже не вполне соответствуют реальности, необходимо оперативно вносить корректировки и изменения; ни в коем случае нельзя рассматривать поставленные цели как неизблемый догмат и относиться к ним с консервативным и негибким подходом.

Поэтому хотя бы раз в год следует проводить проверку и корректировку, внося необходимые изменения в поставленные вами цели.

Обстоятельства постоянно меняются, а цели, поставленные в то или иное время, формировались с учётом условий того момента. Если ситуация изменилась, разве можно упорно держаться за одну и ту же цель? Если вы будете всегда придерживаться жёсткого и консервативного подхода, вам будет трудно раскрыть свой потенциал и добиться успеха.

(5) Совершенствование целей на практике

Постановка целей — это проектирование будущего, в котором неизбежно присутствует множество факторов, которые трудно предсказать. Если вы не будете смело экспериментировать и действовать, вам будет трудно понять, верны ли поставленные цели.

Вы должны научиться ставить перед собой цели, формулировать свои мечты и желания, а также научиться сохранять целеустремленность и способствовать их воплощению.

Это похоже на сборку пазла: если у вас нет четкой цели в жизни, вы не видите общей картины и бессистемно складываете кусочки своей жизни. Когда же вы знаете свою цель, вы можете нарисовать в уме цельную картину, и тогда ваша нервная система, следуя этой картине, найдет самую нужную информацию.

Сначала нужно сформулировать мечту и, главное, посвятить ей всё своё сердце. Если вы просто бегло пролистаете страницы, это вам ничем не поможет. Надеюсь, вы сможете сесть, взять в руки ручку и лист бумаги и записать свои будущие цели и планы.

Найдите место, где вам будет наиболее комфортно — будь то ваш любимый письменный стол или кресло в углу, главное, чтобы вы могли успокоиться. Затем потратьте чуть больше часа на то, чтобы тщательно спланировать свои надежды на будущее: что делать? что читать? что говорить? кем стать? Уверяю вас, это будет самое ценное время в вашей жизни. Тебе предстоит научиться ставить цели и прогнозировать результаты, нарисовать карту своего жизненного пути, наметить направление и маршрут движения.

Ограниченные цели приводят к ограниченной жизни, поэтому, ставя цели, старайтесь максимально раскрыть свой потенциал. Только самостоятельно поставленные цели — это единственный способ превратить надежды в реальность.

6. Определите цель и упорно стремитесь к ней

Сюнь-цзы говорил: «Если ты будешь рубить, но отступать,

то даже гнилое дерево не сломается; если же будешь рубить, не отступая, то даже металл и камень можно вырезать». Человек, который нацелился на цель и упорно идет к ней, обязательно добьется успеха — не только формального, но и существенного.

Возможно, кто-то спросит: почему среди людей, имеющих одинаковые цели, одни достигают успеха, а другие терпят неудачу? Дело в том, что, готовясь к чему-либо, нужно не только поставить перед собой чёткую цель, но и, что ещё важнее, постоянно сосредоточиваться на ней, не отвлекаясь на посторонние дела. Если сегодня вы хотите стать мастером маркетинга, завтра — экспертом по управлению, а послезавтра — выдающимся дизайнером, конечный результат будет лишь убыточным, и ваша подготовительная работа, скорее всего, пойдет насмарку. В таком случае, очевидно, вы не сможете выполнить следующую работу, которую должны были бы сделать хорошо, на удовлетворительном уровне. Поверьте следующим словам: в глазах хорошего охотника видна только добыча.

На бескрайней степи жили охотник и его трое сыновей. В тот день старый охотник решил взять сыновей с собой на охоту на зайцев. Всё было подготовлено как следует, и четверо вышли на степь. Тогда старый охотник задал сыновьям вопрос: «Что вы видите?»

Старший сын ответил: «Я вижу ружья в наших руках, бегущих по степи зайцев и бескрайнюю степь».

Отец покачал головой и сказал: «Неверно».

Второй сын ответил: «Я вижу папу, старшего брата, младшего брата, ружья, зайцев и бескрайнюю степь».

Отец снова покачал головой и сказал: «Неверно».

Третий сын ответил всего одним предложением: «Я вижу только зайца».

Тогда отец сказал: «Ты ответил правильно».

И действительно, в тот день третий сын добыл больше всего дичи.

Цель должна быть однозначной, она не должна колебаться. Лучшим доказательством этого является то, что третий сын, у которого в поле зрения была только добыча, добыл больше всех. Но факты показывают, что у большинства людей есть одна общая печальная черта: сегодня у них одна цель, завтра — другая, а послезавтра — ещё одна; их цели постоянно меняются, и в итоге они ничего не достигают.

Неустойчивость в выборе цели — это, по сути, отсутствие цели. Если и говорить о том, что у них есть цель, то это можно считать лишь мелким намерением.

Жил-был один молодой человек, который каждый раз, когда выходил в поле пахать плугом, из-за недостатка опыта ехал криво. Его отец сказал ему: «Тебе нужно выбрать цель и двигаться к ней, тогда ты не будешь сбиваться с пути». Тогда он взял за цель другого быка, стоящего вдали, и подумал, что теперь всё будет в порядке, но всё равно вспаханное поле осталось неровным. Тогда отец снова сказал: «В первый раз

ты не уложился в линию, потому что у тебя не было цели. Во второй раз ошибкой было то, что цель двигалась, и, конечно же, ты пошел криво. Поэтому тебе нужно найти неподвижную цель и внимательно следить за ней». В третий раз он выбрал в качестве цели дерево вдаль, и, как и следовало ожидать, вспаханное поле получилось ровным.

Поэтому, если цель непостоянна, это фактически означает нерешительность; это не только отнимает силы, но и тратит впустую молодость, а в итоге приводит к тому, что все усилия оказываются напрасными. Одна студентка рассказала о своих переживаниях: при первом поступлении на вступительные экзамены она поступила в Восточно-Китайский педагогический университет; хотя университет был неплохим, специальность её не интересовала, и менее чем через год она бросила учёбу, решив подготовиться заново и поступить в Фуданьский университет. Во второй раз она, хотя и поступила в университет, но не в Фудань, а в обычный вуз; на этот раз специальность была неплохая, но она снова посчитала, что этот университет не престижен и слишком плох, и снова захотела бросить учебу, чтобы сдать экзамены заново. Мать, узнав об этом, категорически не согласилась на ее отчисление, и из-за этого она испытывала душевные муки. Если девушка будет так колебаться и менять решение, в конечном итоге результат, скорее всего, станет всё хуже и хуже. На самом деле, если упорно держаться одного направления, можно избежать самого худшего исхода.

Это ещё раз подтверждает: нужно поставить перед собой чёткую цель, которая должна быть ясной и реалистичной, а не призрачной. Как только цель определена, нужно приступить к действиям и упорно стремиться к ней.

Имя «Чжоу Цзелун» для многих молодых людей уже стало своего рода верой. Сегодня он свободно перемещается в своём музыкальном мире, в полной мере раскрывая свой музыкальный талант, а его «крутизна» и нестандартность стали символом моды. Мало кто знает, что за этим успехом стоит высокая цена, которую заплатил Чжоу Цзелун.

В юности Чжоу Цзелунь пережил семейную трагедию (развод родителей), которая оставила глубокую душевную рану. Мать в одиночку вырастила его и дала ему возможность учиться игре на фортепиано. После окончания средней школы из-за тяжелого материального положения семьи ему пришлось устроиться официантом. Позже, благодаря участию в телевизионном шоу для начинающих артистов, его заметил известный тайваньский артист У Цзунсянь и пригласил в свою звукозаписывающую компанию. Вначале Джей Чжоу написал много песен, и У Цзунсянь предложил их для исполнения таким певцам, как Чжан Хуэймей и Лю Дехуа, но те отнеслись к ним с пренебрежением. Он снова и снова стоял, уставившись в холодную стену, представляя себе, как окажется на дне. Но даже в таких моментах, вспоминая все трудности, с которыми ему пришлось столкнуться на пути взросления, — те насмешки и презрительные взгляды, — он

понял, что мечта действительно всегда оставалась в его сердце, и поклялся, что обязательно будет придерживаться своей музыкальной мечты и решительно идти вперед. Эта мечта уже стала для него своего рода верой, непрекращающимся стремлением души. Наконец, после того как он поставил на карту всё, первый альбом «Джей-Ло», слова и музыку к которому написал сам Джей-Лоу, был разграблен сразу же после появления в продаже — он добился успеха.

Да, на пути к осуществлению мечты мы, возможно, все сталкивались или будем сталкиваться со множеством презрительных взглядов и насмешек. Мы будем снова и снова спрашивать себя: «А смогу ли я действительно?» В такие моменты нужно брать пример с духа Чжоу Цзелуна и продолжать идти вперёд. Те, кто нас высмеивает, в конце концов, возможно, увидят лишь нашу успешную и непринуждённую фигуру, уходящую вдаль.

Ши Тьешэн — известный современный китайский писатель. В расцвете сил, в 20 лет, он пережил самый тяжелый удар судьбы — у него атрофировались обе ноги, и всю оставшуюся жизнь ему предстояло провести в инвалидном кресле. Будучи молодым и полным энергии, он тогда просто не мог принять эту реальность и долгое время сидел в инвалидном кресле в парке Дитань, погруженный в раздумья. Он наблюдал за ростом всего живого в Дитане и видел, как даже один муравей усердно трудится. А он сам? Отныне он будет лишь инвалидом, бесполезным человеком. У него даже не

осталось мужества писать. Он был в отчаянии и страданиях, чувствовал холодные взгляды окружающих, думал о своей заботливой матери и считал свою судьбу бесконечно печальной. Однако именно благодаря общению с парком Дитань он открыл для себя законы роста всего живого в природе и до конца осознал вопросы жизни и смерти. Он понял, что Небеса послали его на этот мир, чтобы он выполнил свою жизненную миссию.

После этого Ши Тьешэн смело вновь взялся за перо, стал описывать свои жизненные переживания и превратился в современного «врача души». Читая его произведения, мы ощущаем широту его духовного мира и ценность человеческой мысли. Он был психотерапевтом для самого себя, а также исцелил многих людей с психическими «ограниченными возможностями». Писать, выражать себя через творчество — это была мечта Ши Тьешэна и навсегда останется его верой.

Известный режиссёр Ли Ан до того, как стал знаменитым, примерно с 1983 года, пережил более шести лет долгого и безнадёжного ожидания, большую часть времени помогая съёмочной группе следить за оборудованием или выполняя мелкие поручения, такие как работа помощника монтажёра или ассистента по производству. Самым мучительным опытом для него стало то, что однажды, взяв с собой сценарий, он в течение двух недель обошел более 30 компаний, снова и снова сталкиваясь с презрительными взглядами и отказами. В то время Ли Аню уже было почти 30 лет. Древние го-

ворили: «В тридцать лет человек должен обрести самостоятельность». А он даже не мог самостоятельно обеспечивать себя. Ли Ань бесчисленное количество раз задавался вопросом: что делать? Продолжать ждать или навсегда отказаться от своей мечты о кино?

В то время Ли Ан, помимо просмотра фильмов и написания сценариев, брал на себя всю домашнюю работу: он делал покупки, готовил еду, ухаживал за детьми и поддерживал в доме идеальную чистоту. Часто, приготовив ужин, он садился с сыном у входа, рассказывал ему сказки и ждал, пока «храбрая мама-охотница вернётся домой с добычей (денегами на жизнь)». Однако даже такое безнадёжное ожидание не смогло помешать Ли Аню продолжать преследовать свою мечту о кино. Упорный труд не обходится без награды: впоследствии сценарий Ли Аня получил спонсорскую поддержку от фонда, и он начал сам брать в руки камеру. Ещё позже некоторые из его фильмов начали получать международные награды. Сегодня он уже является всемирно известным режиссёром, получившим «Оскар» за фильм «Горбатая гора». Именно благодаря тому, что в самые мрачные моменты он оставался верным своей кинематографической мечте и никогда не сдавался, он стал выдающимся режиссёром, а мы поняли, насколько ценно держаться за мечту даже в темноте.

Когда мечта становится верой, те разочарования, неудачи и поражения, которые мы пережили или переживаем сейчас, не приводят нас к отчаянию; у нас появляется только боль-

ше надежд на будущее и более сильное ожидание. Как же это непоколебимое стремление к мечте может не выдержать временных неудач?

«Сюй Саньдуо» Ван Баоцянь сегодня стал профессиональным актёром и добился успеха в своей карьере. Но знаете ли вы, что он родом из деревни и имеет только среднее образование? До того, как он стал известен, в жизни Ван Баоцяня было только одно убеждение и одна мечта — играть в кино, стать актёром. Ради этого он не сдавался и упорно продолжал работать в рядах статистов. Наконец, он получил роль «Шагена», за которой последовали и другие роли, и в конце концов он добился успеха. Мечта Ван Баоцяня была его верой; он шел к ней неуклонно и своим живым примером показал нам: если есть мечта, нет ничего невозможного.

Из этого нетрудно понять: в жизни, если у тебя есть чёткая цель, а затем ты проявляешь настойчивость и упорство, только тогда появляется надежда на успех. Цель не должна быть непостоянной. Каждый, сталкиваясь с целью, не должен быть нерешительным. Кто играет с жизнью, тот станет игрушкой в руках жизни, и в итоге его ждёт только печальный конец.

«Зафиксировать цель» — значит двигаться к цели, которую ты определил. Эта цель должна быть относительно постоянной, не подверженной колебаниям, а также достаточно амбициозной. Однако зафиксировать цель не означает, что у тебя на всю жизнь будет только одна цель. Если в будущем

ты почувствуешь, что эта цель тебе не подходит, или у тебя появится более амбициозная цель, ты можешь её изменить.

Поэтому одна из самых важных вещей в жизни — научиться ставить цели. Если практика показывает, что цель верна, нужно закрепиться на ней и приложить все усилия для её достижения; если же цель неверна или не соответствует текущим обстоятельствам, её нужно изменить. Только так вы сможете стать по-настоящему выдающимся человеком.

7. Найдите правильный образец для подражания и двигайтесь к цели

Иногда мы, молодые люди, все ещё немного растеряны: даже имея мечту, не знаем, как её воплотить. В такой ситуации, если вам удастся найти образца для подражания, то, следуя по пути его успеха, вы, возможно, сможете обнаружить способ реализации своей мечты. В жизни человека не может быть места без образца для подражания: только с ним у нас появляются цели для обучения, ориентиры для усилий и направление движения вперёд. Образцом для подражания могут быть учителя, члены семьи, друзья и родственники, а также знаменитости или соседи. Если у них есть профессиональные навыки, творческий подход, высокая культура и стремление к цели, они все могут стать нашими образцами для подражания. Учиться у образца для подражания — это не значит учиться у него, как зарабатывать деньги, а значит учиться у него, как вести себя в жизни, как быть человеком и как добиваться успеха в карьере. Имея образец для подра-

жания, мы сможем стремиться к тому, чтобы стать лучшими.

В 1941 году в бедной семье в Осаке, Япония, родился маленький мальчик. В детстве он вместе с дядей-плотником достроил чердак к их дому. Глядя на свое «творение», он испытывал огромную гордость, и именно тогда у него сформировалась мечта — стать выдающимся архитектором, когда вырастет.

По окончании средней школы он хотел поступить на архитектурный факультет университета, но из-за бедности семьи был вынужден отказаться от своей мечты о высшем образовании. Выйдя в жизнь, он по-прежнему не мог избавиться от мечты стать архитектором, поэтому устроился на работу по изготовлению мебели и внутренней отделке помещений. Эта работа не только была далека от мечты архитектора, но и приносила крайне низкий доход, которого не хватало даже на пропитание. В то время он очень переживал, не зная, где найти свой путь в жизни.

Однажды он случайно обнаружил на прилавке с подержанными книгами сборник архитектурных работ швейцарского мастера Ле Корбюзье и сразу же был очарован уникальным стилем этого представителя движения современной архитектуры. Прочитав эту книгу Ле Корбюзье, он не только понял, что такое архитектура, но и нашёл свой жизненный путь: Ле Корбюзье не имел высшего образования, он стал великим архитектором благодаря самообразованию, а его метод самообразования, помимо чтения книг, заключался в пу-

тешествиях по миру — при любой возможности он отправлялся в разные уголки планеты, чтобы осматривать архитектурные шедевры; для него это было своего рода чтением... Он сразу же решил взять Ле Корбюзье за образец для подражания и следовать его примеру.

Первым шагом на этом пути, конечно же, было самообразование. Для этого он начал учиться параллельно с работой и за целый год полностью изучил учебники архитектурного факультета университета. Далее ему предстояло, как и Ле Корбюзье, «путешествовать» по всему миру. После этого, пройдя через более чем 20 лет упорной работы, он наконец вырос до уровня мастера, подобного Ле Корбюзье. Начиная с 1987 года, имея лишь среднее образование, он был приглашен в качестве приглашенного профессора в такие всемирно известные учебные заведения, как Йельский университет, Колумбийский университет и Гарвардский университет; в 1995 году, в возрасте 54 лет, он получил «Пулитцеровскую премию», которую называют «Нобелевской премией в области архитектуры», став третьим японским архитектором в истории, удостоенным этой чести... Это Тадао Андо, прозванный «поэтом чистого бетона» и входящий в тройку величайших архитекторов мира наряду с Херцогом, автором проекта «Птичье гнездо», и Кухасом, проектировавшим новое здание Центрального телевидения Китая.

То, что Тадао Андо называет «копированием кумиров», на самом деле означает учиться у образцов для подражания,

сравнивать себя с ними и активно действовать. Часто говорят, что сила примера безгранична. Ставить перед собой образец для подражания — это, по сути, создать в своём сердце систему координат, которая поможет стремиться к лучшему и поддержит нас в действиях по воплощению мечты. Двигаясь к цели, поставленной образцом для подражания, мы, возможно, добьёмся успеха.

Сила примера безгранична. Лю Сян очень рано узнал имя Алана Джонсона: из 20 результатов в беге на 110 метров с барьерами, быстрее 13 секунд, девять были установлены именно Джонсоном. Он был незаслуженно «королём барьеров», кумиром Лю Сяна и его образцом для подражания. В одной из своих статей Лю Сян писал:

«Я хорошо помню Международный чемпионат по лёгкой атлетике 2001 года в Эдмонтоне — это была моя первая встреча с Джонсоном. Как только соревнования закончились, я подошёл к Джонсону, попросил его дать мне автограф, а потом мы сфотографировались вместе. Джонсон был со мной очень любезен и дружелюбен. Я понимал, что просить у него автограф и фотографироваться с ним — это, по сути, поступки его поклонников, а я был его соперником, и поступать так не очень «престижно». Но я уважаю сильных, а Джонсон — именно такой сильный в мире барьерного бега, в котором я нахожусь.

«8 мая 2004 года, Осака, Япония, Гран-при IAAF. Я пробежал за 13,06 секунды, а результат Джонсона соста-

вил 13,13 секунды. Впервые я победил Джонсона в личной встрече! Но среди криков десятков тысяч зрителей я всё ещё был немного в замешательстве: я победил Джонсона? Это правда? Именно Джонсон помог мне осознать, что это действительно так. По окончании забега он первым подошел ко мне с той же дружеской улыбкой. Он похлопал меня по плечу и сказал: «Отлично сработано, поздравляю!» В тот момент я наконец осознал: всё это действительно произошло, я победил мирового «короля барьерного бега»!»

Джонсон является образцом для подражания для Лю Сяна. То, что Лю Сян смог добиться таких спортивных результатов, является не только плодом его собственных усилий, но и доказывает нам, что выбрать для себя образец, стремиться к его целям и в конечном итоге добиться успеха — вполне реально. Путь к успеху через подражание образцу, как и любой другой путь к успеху, требует долгосрочной и неустанной настойчивости и усилий. Разница, пожалуй, заключается лишь в том, что благодаря этому люди могут быстро найти подходящий для себя путь и с ещё большей уверенностью идти по нему, поскольку его жизнеспособность уже доказана предшественниками. Чего же мы ещё ждём? Нам следует поскорее выбрать себе образец для подражания, учиться у него, и тогда мы, как и Лю Сян, сможем превзойти его и создать свою собственную славу.

8. Определите свою цель и стремитесь к ней

Жизненный путь извилист, а путь к осуществлению меч-

ты — цикличен. Возможно, вы уже определили цель своей жизни и движетесь к ней. Однако впереди могут поджидать бури и штормы, которые в мгновение ока могут разбить ваш корабль. Увидев, что продвигаться дальше безнадежно, сможете ли вы на месте вновь найти парус своей мечты и отплыть к другому берегу?

В жизни так много того, что нужно и можно сделать. Когда мы решительно восклицаем: «Я могу!», весь мир уступает нам дорогу. Мы без колебаний отправляемся в путь, и раз «цель — горизонт», то окружающие увидят лишь твою стойкую спину. Однако, стоя на перекрестке судьбы, пойдешь ли ты налево или направо? Результаты будут совершенно разными. Если слева ты видишь трясину, но всё равно идёшь вперёд, не оглядываясь, то это, в лучшем случае, лишь миомолетная храбрость, которая не приведёт к великим делам. Настоящий мудрец умеет на перепутье, определяющем судьбу, скорректировать свой курс, идти окольными путями и в конце концов достичь финиша успеха.

Мы должны смело пробовать, находить свою оптимальную точку опоры, понимать особенности своей жизни, осознавать свой характер и серьезно выбирать направление своего жизненного пути. Жизнь без неудач — это не настоящая жизнь, а человек, не переживший крах мечты, — не настоящий успешный человек.

Известный предприниматель Ши Юйчжу на протяжении своей жизни пережил огромные неудачи, но он умел снова и

снова подниматься после падений. Он поочередно пробовал свои силы в таких сферах, как недвижимость, биологически активные добавки и онлайн-игры. После огромного успеха он оказался в долгах и попал за решетку, что на время поставило его в безвыходное положение, но впоследствии он смело скорректировал курс, начал всё с нуля и проявил смелость в инновациях. Его мечты рушились бесчисленное количество раз, но в конце концов ему удалось изменить курс и войти в другой, солнечный порт. Этот высоко поднятый парус идеалов словно рассказывает об эпизодах его жизни: успех, неудача, изменение курса, новый успех...

История великого писателя Лу Синя хорошо известна всем. В юности Лу Синь, видя, как его отец страдает от болезней, решил стать врачом, чтобы спасти людей и не допустить повторения трагедии, подобной той, что произошла с его отцом. Поэтому он решительно отправился в Японию, стал учеником господина Фудзино и посвятил себя изучению медицины. Однако однажды в Японии, во время просмотра видеозаписи, увидев безразличное поведение своих соотечественников, он окончательно решил оставить медицину и посвятить себя литературе. Если бы он тогда не отказался от медицины в пользу литературы, каким бы был исход? Возможно, Лу Синь стал бы выдающимся врачом и заслужил бы славу человека, лечащего людей и спасающего мир, но можно ли было бы излечить с помощью медицины душевные недуги миллионов и миллионов китайцев? Без

его острого литературного кинжала наши соотечественники, возможно, до сих пор жили бы в «железном домике» в духе А-Цю. Видно, что именно благодаря тому, что в решающий момент Лу Синь сумел изменить курс своей жизни, он впоследствии стал «великим литератором своего поколения». Образ мыслителя, который он воплощал, постепенно приобретал всё большее значение в сознании последующих поколений китайцев, превратившись в некий дух, нечто вечное...

В детстве Пьер Карден мечтал стать выдающимся танцором. Однако из-за бедности семьи родители просто не могли выделить лишних денег, чтобы отправить Пьера в школу танцев. Родители Пьера были вынуждены отдать его в ученики в швейную мастерскую, надеясь, что, освоив ремесло, он сможет хоть немного облегчить финансовое бремя семьи. Пьер, работавший в ателье по десять с лишним часов в день, крайне ненавидел эту работу. В отчаянии он вдруг вспомнил о Будлере, которого с детства боготворил и который носил славу «отца балетной музыки», и начал писать ему письма одно за другим. Вскоре Пьер получил ответ от Будлера. Пьер подумал, что Будри был тронут его настойчивостью и согласился принять его в ученики, но в письме не было ни слова о том, чтобы взять его в ученики, а рассказывалось лишь о его собственном жизненном опыте. Будри рассказал Пьеру, что в детстве он очень хотел стать учёным, но из-за бедности семьи родители не могли отправить его в школу, и ему пришлось жить, как уличный артист, зарабатывая на жизнь

пением. В заключение он написал, что в жизни всегда существует разрыв между реальностью и идеалами, и что человек в первую очередь должен выбрать бытие: только достойно прожив жизнь, можно заставить сиять звезду идеалов. Тот, кто не ценит даже собственную жизнь, не достоин говорить об искусстве. Ответ Будри заставил Пьера резко опомниться.

Много лет спустя Пьер Карден в одном из интервью журналистам сказал: на самом деле у него не было задатков танцора, а карьера танцора была лишь иллюзорной мечтой юности. Если бы он тогда не отказался от идеала стать танцором, не было бы сегодняшнего Пьера Кардена.

Иногда отказ — это шаг вперёд. У нас, возможно, есть «брошенные идеалы», но это не страшно. Просто скорректируйте курс своей жизни и отправляйтесь в путь заново — верьте, что недалеко от вас ждёт мечта, которую вам предстоит воплотить. 9. Прелесть жизни заключается в целях

Каждый человек, добившийся успеха, несомненно, сталкивается с вопросом выбора направления и определения цели. Подобно тому, как воздух и солнечный свет необходимы для жизни, жизнь ни на мгновение не может обходиться без руководства целью.

Только имея цель, человек может принять решение о том, чтобы завоевать вершины в своей карьере. Только имея цель, скрытая в глубине души сила обретает «поле для применения». Без цели человек никогда не предпримет настоящих практических действий и, естественно, не сможет добиться

успеха. Если вы правильно выберете цель, найдете подходящий для себя путь и будете идти по нему, несмотря ни на что, вы в конце концов добьетесь успеха. Самыми сильными являются те, кто определил цель и твердо «держится» за нее. Цель — это предпосылка всех действий. Успех в карьере — это дар цели. Только поставив перед собой ценную цель, можно рационально распределить своё время и силы, точнее найти точку прорыва, выделить «фокус», на котором сосредоточится внимание, и целеустремлённо стремиться к наметенной цели. Те, кто целеустремлён, способны отбросить все посторонние мысли, собрать все свои силы, стать трудоголиками и с полной отдачей продвигаться к вершинам своих целей.

Пока человек не утратил чувства высокой миссии, или, иными словами, сохраняет относительно ясный ум, он ни в коем случае не должен надолго пришвартовывать корабль своей жизни в какой-то уютной гавани, а должен вновь поднять паруса и отправляться в бурные воды жизни, чтобы насладиться бесконечными красотами, которые она таит. Человек должен не только преодолевать поражения, но и выходить за пределы побед. Только при неизменной целеустремленности можно проявить огромную жизненную энергию; только превзойдя саму жизнь, можно обрести бессмертие.

У человека, имеющего цель, появляется огромная, невидимая сила, которая органично «сливается» его самого с делом в одно целое.

Наличие цели в сердце дарит человеку мужество для жизни и наделяет нас непоколебимой стойкостью в моменты бедствий и трудностей. У человека, имеющего конкретную цель, ослабевает чувство разочарования. Ведь по сравнению с великой целью жизненные неудачи кажутся ничтожными.

Цель способна пробудить человека, мобилизовать его, сформировать его личность — величие цели трудно переоценить. У человека с чёткой целью жизнь неизбежно будет насыщенной и энергичной, и он никогда не будет скучать из-за отсутствия дел. Цель не позволяет человеку погрязнуть в текущем положении, вдохновляет его на постоянное движение вперёд, помогает раскрывать свой потенциал и достигать вершин успеха.

Только имея цель, внутренняя сила обретает своё призвание. Блуждая без цели, вы в конце концов заблудитесь, и тогда бесценная золотая жила в вашем сердце, лишившись стимула к добыче, станет не более чем обычной пылью.

Можно сказать, что цель для успеха — то же, что воздух для жизни: цель — это линия жизни успеха. Для успеха неважно, в каком положении человек находился в прошлом или находится сейчас; самое главное — это то, каких достижений он хочет добиться в будущем и к чему стремится.

Рокфеллер — знаменитый американский нефтяной магнат — в своей автобиографии выдвинул интересную гипотезу: если бы все наличные деньги и все активы мира были смешаны воедино и равномерно распределены между всеми

людьми на планете, так чтобы у каждого было одинаковое богатство, то уже через полчаса экономическое положение этих людей с равным богатством начало бы заметно меняться: кто-то к этому моменту уже лишился бы своей доли, кто-то проиграл бы всё в азартных играх, кто-то остался бы ни с чем из-за опрометчивых инвестиций, а кто-то быстро обанкротился бы, став жертвой мошенничества. Таким образом, процесс перераспределения богатства начнётся заново: у одних денег станет меньше, а у других — снова станет больше. С течением времени различия будут становиться всё более заметными, и спустя три месяца так называемый разрыв между богатыми и бедными станет просто поразительным.

Рокфеллер с полной уверенностью заявил: «Готов поспорить, что через два года распределение богатства в мире практически не изменится. Богатыми по-прежнему останутся те же люди, а те, кто раньше был беден, останутся бедными».

Рокфеллер объяснял причину этого явления различиями в целях людей. Он говорил: «Назовите это судьбой, случаем или законами природы — в любом случае, цели и поступки некоторых людей неизбежно приносят им больше уважения, чем другим, и они обладают большим богатством».

Как правило, для достижения успеха самым важным фактором для стремящегося к нему человека является выбор цели и принятие решения.

Среди людей, имеющих цели, одни достигают успеха, а

другие — нет; одни добиваются большого успеха, а другие — небольшого. Это во многом зависит от «масштаба» цели.

Большая цель делает жизнь человека делом, а маленькая — просто прожиганием дней. Древнегреческий философ Аристотель очень остроумно разделил людей на два типа: тех, кто «ест, чтобы жить», и тех, кто «живет, чтобы есть».

Увлекательность жизни зависит от увлекательности целей. Жизнь человека становится увлекательной именно благодаря тому, что у него есть увлекательные цели.

Под «замечательной целью» подразумевается стремление совершать великие дела, общаться с большим количеством людей и оказывать на них влияние, рассматривать более широкий круг вопросов, решать больше проблем в более широком масштабе и оказывать большее влияние в более обширном пространстве и времени.

Чем великолепнее ваша цель, тем масштабнее проблемы, которые вам предстоит решать, и тем больше способностей, знаний и навыков вам потребуется; порой вам даже придется выйти за рамки личных выгод и потерь и пойти на серьезные жертвы. В ходе этого процесса вы постепенно обретаете знания и способности, превосходящие обычных людей; вы становитесь настолько широким в взглядах и бескорыстным, что достигаете выдающихся успехов, а ваша жизнь становится еще более яркой и разнообразной.

Говард Маргулес, председатель совета директоров компа-

нии «Q World», занимающейся сельскохозяйственной продукцией, — представитель нового поколения фермеров из штата Калифорния, США. Его достижения — результат того, что он поставил перед собой вдохновляющую жизненную цель и упорно стремился к её достижению. На протяжении многих лет процветание и спад на рынке сельскохозяйственной продукции было практически невозможно предсказать или контролировать: то рынок кипел, то замирал. По крайней мере, все считали, что это отрасль, зависящая исключительно от капризов природы.

Однако Магулес никогда так не думал. Он поставил перед собой амбициозную цель: вывести новый, уникальный сорт, который повлияет на покупательское поведение потребителей. У него, конечно, были веские основания: эта отрасль, по сути, ничем не отличается от других — когда рынок переживает спад, если у вас нет своего уникального продукта, вам конец. То же самое касается и сельскохозяйственного рынка: если вы, как и все остальные, выращиваете репку и капусту, то получить прибыль можно только тогда, когда предложение на рынке меньше спроса. Наша цель — найти способ скорректировать рынок, завоевать его благодаря нашей уникальности и создать больше возможностей для получения прибыли.

Магулес додумался до селекции сладкого перца. Да, именно селекции сладкого перца! Магулес был твёрдо убеждён: если удастся вывести сорт со вкусом, более уникальным, чем

у других сладких перцев, то независимо от ситуации на розничном рынке магазины обязательно полюбят этот сорт с неповторимым вкусом.

В результате Магулес вывел сорт «Королевский красный перец». Этот сладкий перец с удлиненными листьями имел огромный успех с самого появления на рынке: люди, попробовав его однажды, продолжали покупать его снова и снова.

Магулес, поставив перед собой цель, написал яркую страницу в своей жизни.

Как только у человека появляются мечты и цели, он естественным образом начинает прикладывать больше усилий для их достижения, и тогда жизнь засияет во всей своей красе. Почему? Потому что в процессе борьбы за воплощение идеалов радость жизни становится очевидной, а сама жизнь наполняется новой энергией.

Когда вы уже приучились составлять блестящие личные планы успеха, вы, по сути, становитесь совсем другим человеком по сравнению с тем, кем были в прошлом. Возможно, вы уже разработали целый ряд планов успеха и воплощаете их в жизнь один за другим. В этот момент вам стоит оглянуться назад и проанализировать пройденный путь — вы с удивлением обнаружите, что, даже если до поставленной грандиозной цели вам ещё предстоит пройти некоторое расстояние, вы уже ни в коем случае не являетесь тем самым обычным человеком из прошлого; вы уже достигли таких успехов, о которых раньше даже не смели мечтать. В

этом и заключается сила составления вдохновляющих планов и их воплощения в жизнь.

Внутренние цели дают человеку творческий импульс, позволяющий добиваться успехов. Как сказал Джон Чепмен: «С давних времен люди больше всего восхищаются теми, у кого большие цели; с ними никто не может сравниться... Симфонии Бетховена, «Улыбка Моны Лизы» да Винчи, пьесы Шекспира и любые другие произведения человеческого духа, которые люди ценят... Вы любите их потому, что они не были просто созданы, а были творчески открыты».

Для олимпийских чемпионов успех зависит не только от их спортивных навыков, но и от того, что их движет вперед — это их высокие цели. То же самое касается лидеров бизнеса и политической элиты. Великие цели — это мечты, которые движут людей вперед.

Один врач провёл обширное исследование общих черт, присущих людям, доживших до столетнего возраста. Он предложил всем подумать, в чём же заключаются общие черты этих столетних стариков. Большинство людей полагали, что врач перечислит правильное питание, физические упражнения, умеренное употребление табака и алкоголя, а также другие факторы, влияющие на здоровье. Однако, к удивлению слушателей, врач сообщил им, что у этих долгожителей нет общих черт в плане питания и физической активности. Их объединяет отношение к будущему — у всех них есть жизненные цели.

Определение жизненной цели не обязательно поможет вам дожить до 100 лет, но непременно увеличит ваши шансы на успех. Если у жизни нет цели, вы, возможно, ничего не добьётесь. Как сказал торговый магнат Дж. К. Бенни: «Дайте мне обычного сотрудника с целью в сердце, и я сделаю из него человека, который войдёт в историю; дайте мне человека без цели, и я смогу предложить вам лишь заурядного сотрудника».

Цели обладают удивительной движущей силой, однако, когда люди считают свои цели неважными, их усилия по достижению этих целей теряют всякую ценность. Если же они считают свои цели важными, ситуация меняется на противоположную. Почему люди должны строить свои цели на основе своих идеалов? Вот одна из причин. Если ваши различные цели складываются в идеал, который вы цените, вы будете считать, что усилия, приложенные для его достижения, имеют ценность.

Точно так же цели необходимы для любой организации и важны для каждого её члена. Некоторые предприятия работают неэффективно, и самой распространённой проблемой является отсутствие энтузиазма у сотрудников. Эти люди целыми днями добросовестно трудятся, но, помимо выполнения повседневных задач, у них нет чётких целей. Человек без энтузиазма не способен на великие дела.

Напротив, если сотрудники в организации имеют перед глазами конкретные цели, у них поднимается боевой дух и

растет энтузиазм. Цели делают мысли людей более конкретными и легкими для реализации. Коллеги четко понимают, к чему стремиться, и работают с полной уверенностью.

Как только у стремящегося к цели человека появляется цель, он всегда действует на упреждение, а не исправляет ситуацию постфактум. Он планирует заранее, а не ждет указаний от других. Он не позволяет другим управлять ходом своей работы. Тот, кто не планирует заранее, не добьётся прогресса. Ной из Библии не стал ждать, пока пойдёт дождь, чтобы начать строить свой ковчег.

Цель дает людям мотивацию планировать заранее, цель заставляет людей разбивать задачу, которую нужно выполнить, на выполнимые шаги. Как сказал Франклин в своей автобиографии: «Я всегда считал, что человек со средними способностями, если у него есть хороший план, может совершить великие дела и внести большой вклад в развитие человечества».

Цели дают людям силу жить настоящим. Человек достигает своих целей в реальности благодаря своим усилиям. Как сказал Хилар Белок: «Когда ты мечтаешь о будущем или сожалеешь о прошлом, единственное, что у тебя есть — настоящее — ускользает из твоих рук».

Хотя цели направлены в будущее и должны быть реализованы в будущем, они позволяют нам ухватиться за настоящее. Почему? Потому что большая задача состоит из целой череды небольших задач или небольших шагов. Чтобы

воплотить в жизнь любую мечту, необходимо поставить перед собой и достичь целую череду целей. Достижение каждой важной цели — это результат реализации нескольких небольших целей и шагов. Поэтому, если вы сосредоточитесь на текущей работе, понимая, что все ваши нынешние усилия прокладывают путь к достижению будущих целей, у вас есть все шансы на успех.

Как верно заметил Дуглас Лейтон: «Решив, к чему стремиться в жизни, вы делаете самый важный выбор в своей жизни. Чтобы добиться желаемого, сначала нужно понять, в чём заключается ваше желание». Имея идеал, вы ясно видите, каких достижений хотите добиться больше всего. Имея цель, вы обрываете энергию, позволяющую вам смело идти вперёд как в благоприятных, так и в неблагоприятных обстоятельствах. Ваша цель позволяет вам достичь того, что превосходит ваши собственные возможности. У вас должны быть вдохновляющие цели. Только когда у вас появятся вдохновляющие цели, вы сможете добиться великих достижений, и ваша жизнь станет по-настоящему яркой. 10. Будьте реалистичны и развивайтесь планомерно

Есть один вопрос, на который, казалось бы, трудно ответить: «Как съесть слона?» А достижение большой цели — это так же сложно, как съесть слона.

Здесь можно сказать вам, что способ съесть слона — это «есть его по кусочку». Точно так же разбейте большую цель на отдельные маленькие цели, а затем начните с первой из

них! В мире нет никаких коротких путей, позволяющих достичь вершин одним шагом; только твердо стоя на земле, можно идти уверенно и высоко.

Иными словами, исходя из ваших реальных обстоятельств, определите свою цель, а в процессе её достижения разбейте её на отдельные небольшие задачи. Каждое достижение небольшой цели будет давать вам чувство удовлетворения и укреплять уверенность в себе. В процессе достижения небольших целей вам следует составить подробный график и строго следовать плану. Это похоже на строительство дома: сначала архитектор рисует чертеж, а затем строительная бригада воплощает его в жизнь. На чертеже должны быть четко обозначены все элементы интерьера, и всё должно быть спланировано упорядоченно.

В 1984 году на Токийском международном марафоне никому не известный японский бегун Ямада Хон'ичи неожиданно завоевал первое место. Когда журналисты спросили его, чем он объясняет такой поразительный результат, он ответил: «Я победил соперников благодаря мудрости».

В то время многие считали, что этот невысокий бегун, случайно оказавшийся впереди, просто придумывает что-то, чтобы создать интригу. Марафон — это вид спорта, требующий физической силы и выносливости; чтобы претендовать на победу, достаточно хорошей физической подготовки и терпения, а взрывная сила и скорость играют второстепенную роль, поэтому утверждение о победе благодаря мудро-

сти действительно выглядело несколько натянутым.

Два года спустя в Милане, городе на севере Италии, состоялся Международный марафонский турнир, и Ямада Мотои представлял Японию на этих соревнованиях. На этот раз он снова завоевал первое место. Журналисты вновь попросили его поделиться своим опытом.

Ямада Хон'и был человеком сдержанным и неразговорчивым, и в ответ повторил ту же фразу, что и в прошлый раз: «Я победил соперников благодаря мудрости». На этот раз журналисты не стали больше высмеивать его в газетах, но остались в недоумении по поводу его так называемой «мудрости».

Десять лет спустя эта загадка наконец разгадалась: в своей автобиографии он написал следующее:

«Перед каждым соревнованием я обязательно проезжал по трассе на машине, чтобы внимательно её осмотреть, и зарисовывал наиболее заметные ориентиры по пути: например, первый ориентир — банк, второй — большое дерево, третий — красный дом... И так до самого финиша. После старта я с полной отдачей мчался к первой цели со скоростью стометровки, а достигнув её, с той же скоростью бросался к второй. Таким образом, дистанцию в более чем 40 километров я разбил на несколько небольших целей и легко преодолел. Поначалу я не понимал этого принципа: я ставил перед собой цель — флаг на финишной черте, расположенный на расстоянии более 40 километров, — и в результате уже через

десяток с лишним километров я был совершенно измотан, меня пугала та далекая дорога, которая оставалась впереди».

Достижение большой цели по этапам — это действительно озаряющее прозрение. Под влиянием британского писателя Корбетта Грэтон мечтал стать великим писателем; он решительно уволился с работы в газете, чтобы полностью посвятить себя творчеству. Не имея заработка и не имея возможности оплатить аренду, он не смел появляться на улице днём и был вынужден бродить по улицам. Что касается того, когда же ему удастся написать свой большой роман, он чувствовал, что это весьма неопределенно, и невольно терял уверенность в том, что сможет довести дело до конца.

Когда Грэтон работал журналистом, он брал интервью у известного русского певца Шарибина. Однажды они случайно встретились на 42-й улице, и Грэтон не удержался и излил ему душу. Шарибин не стал комментировать это, а сменил тему: «Я живу в гостинице на 103-й улице, давай пройдемся туда вместе, как тебе?»

Грэтон с удивлением воскликнул: «103-я улица? Как я смогу сразу пройти такое расстояние?» Шарибин поддержал его: «Да, отсюда до 103-й улицы нужно пройти 60 перекрёстков, это как минимум два часа ходьбы. Тогда давай не будем идти в мою гостиницу. А что, если пройти ещё шесть улиц и заглянуть на стрелковый тир в Бери?»

Грэтон согласился с предложением Шарбина, и вскоре они добрались до тира, постояли там некоторое время, на-

блюдая за суетой, а затем продолжили путь. Дойдя до театра «Чанначи», Шарибин с не убывающим энтузиазмом сказал: «Теперь до Центрального парка осталось всего пять улиц. Пойдём туда посмотрим на забавных горилл». Так, то идя, то останавливаясь, они весело болтали по дороге и, не заметив, как прошло время, добрались до 103-й улицы.

Потратив почти четыре часа, они прошли 60 перекрёстков, но, как ни странно, ничуть не устали. Рядом с гостиницей был ресторан, и за столом, поднимая бокалы, Шарибин, воспользовавшись случаем, заметил: «Сегодняшнюю прогулку тебе стоит запомнить. Человек, каким бы далёким ни было его цель, должен научиться идти непринуждённо. Только тогда путь не будет скучным, а большие расстояния не отпугнут».

Впоследствии Грэтон стал известным американским обозревателем и написал множество популярных и выдающихся произведений. Как говорится, еду нужно есть по кусочку, поле — пахать грядку за грядкой, а в войне — добиваться больших побед, накапливая мелкие.

Умные люди, стремясь достичь главной цели, часто ставят перед собой «промежуточные цели», что облегчает достижение главной цели. Многие люди склонны сдаваться из-за того, что их цели слишком грандиозны или идеалы слишком возвышенны, и это очень жаль. Если же поставить «промежуточные цели», то можно быстрее добиться удовлетворительных результатов. Постепенное достижение «промежу-

точных целей» снижает психологическое давление, и главная цель в конце концов будет достигнута.

Хотя мы и разбиваем большую цель на отдельные небольшие цели, в конечном итоге все равно стремимся к достижению большой цели, поэтому ни в коем случае нельзя довольствоваться достижением небольших целей и ни в коем случае нельзя стремиться только к ним.

В газетах когда-то появлялась новость о гибели 300 китов в одном из морей. Оказалось, что эти киты, гоняясь за мелкой выгодой и пытаясь полакомиться сардинами, невольно оказались в ловушке в одной из бухт и погибли. Иногда так же поступают и люди: если вы стремитесь только к мелким целям, то впустую потратите свою молодость и ничего не добьётесь.

Стремление к мелким целям заставит вас думать только о сиюминутной выгоде, ограничит ваш кругозор, и в итоге вы так и останетесь ни с чем, не сумев построить достойную жизнь.

Тот, кто не решил проблему пропитания, все мысли направляет на её решение; как только проблема решена, он довольствуется достигнутым и перестаёт бороться. В конце концов, оглянувшись назад, он видит, что те, кто был позади, обогнали его, а сам он по-прежнему остаётся ничтожной личностью, никому не известной и никому не нужной.

Каждый человек, приходящий в этот мир, надеется совершить что-то значимое и принести пользу человечеству.

Мы не можем довольствоваться нынешней жизнью: если мы стремимся к большим целям, то не будем удовлетворяться реальностью, а будем неустанно бороться и стремиться к новому.

Глава 2. Умение «суетиться» — превращение душевного порыва в действие

Разница между посредственными людьми и успешными заключается не в чём-то другом, а именно в «вдохновении» и «действии»: есть ли у вас вдохновение «не сидеть сложа руки», приступили ли вы к «действию», воплотили ли вы свои идеи в жизнь? Это станет важным фактором, определяющим, смогут ли ваши мечты сбыться и будет ли ваша карьера успешной.

1. Действие — залог успеха

Если человек хочет двигаться к своей цели и стремиться к успеху, ему нужно действовать прямо сейчас. «Действовать немедленно» — это девиз самомотивации, сигнал к самоактивизации, который поможет вам смело принять решение и начать действовать, а также заставить вас использовать драгоценное время для того, чтобы сделать то, что вам не хочется, но что необходимо.

В мире нет ничего важнее и эффективнее, чем принять решение и немедленно действовать. Ведь в жизни человека есть только один момент, когда можно что-то изменить, — и это «сейчас».

Есть такая шутка: был один молодой человек, который на

протяжении нескольких лет тайно влюблялся в одну девушку, но, несмотря на то что прошло несколько лет, он так и не предпринял никаких действий, а продолжал ждать, пока она не стала чужой женой. Тогда он забеспокоился, но было уже слишком поздно! Поэтому, если у вас появилась идея, которая заставила ваше сердце забиться чаще, пожалуйста, не колебайтесь, не упустите благоприятный момент в раздумьях, а воспользуйтесь шансом и действуйте немедленно.

Только слабые люди придерживаются выжидательной позиции; выдающиеся люди не ждут, пока успех придет к ним, а ищут и создают условия, действуют немедленно и непрерывно, удивляя окружающих своей оперативностью.

Именно ваши действия приносят вам успех, а не то, как долго вы наблюдаете со стороны. Простое наблюдение не имеет для вас никакого смысла, поскольку оно ещё не превратилось в действие. Независимо от того, что вы решите сделать сейчас, и сколько целей вы перед собой поставили, вы обязательно должны действовать.

Конечно, сидеть сложа руки или болтать о грандиозных планах всегда гораздо проще, чем приступить к делу. Как сказала Босей: «Если бы сделать что-то было так же легко, как знать, что нужно сделать, то маленькие церквушки превратились бы в величественные соборы, а хижины бедняков — в дворцы королей и князей». Именно потому, что сделать что-то гораздо сложнее, чем знать, что и как следует делать, люди всегда готовы сидеть и красноречиво рассуждать, но не

хотят делать первый шаг навстречу реальным трудностям.

Однако если мы будем просто сидеть и болтать, то дело никогда не сдвинется с мертвой точки; если все будут только пустословить или строить воздушные замки, не предпринимая реальных действий, то все общество не сможет двигаться вперёд. Поэтому мы должны действовать немедленно и непрерывно — это залог успеха любого дела.

Американская компания «Нарру» стала первой в США, специализирующейся на обслуживании девочек в возрасте от 7 до 12 лет. Она не только производит испанские куклы, которые нравятся детям любого цвета кожи, но и, благодаря комплексному продаже серии книг, связанных с куклами, превратила сочетание обучения и игры в модную тенденцию. В 2001 году годовой объем продаж компании «Нарру» достиг 350 миллионов долларов.

Именно такой гигант игрушечной индустрии появился на свет исключительно благодаря благородному желанию 45-летней женщины. До того как в 45 лет основать «Нарру Компану», Лоран работала учительницей начальных классов, тележурналисткой, автором учебников и издателем небольшого журнала. В 1984 году она вместе с мужем посетила традиционное мероприятие в колониальном Уильямсбурге, где полностью погрузилась в атмосферу тех времён. Перед Рождеством она хотела купить своим племянницам, которым было 8 и 10 лет, в подарок красивую и содержательную куклу, но не смогла найти ничего подходящего — на

рынке не было кукол, которые бы ей понравились.

И вдруг однажды в её голове зародилась чудесная, прекрасная и волнующая мечта. Она сразу же написала открытку своей самой близкой подруге — эта открытка до сих пор хранится в архиве компании «Harry Company». «Что ты думаешь о том, чтобы создать для девочек девяти лет серию книг, рассказывающих о разных исторических эпохах, в комплекте с куклами в костюмах разных эпох и дополнительными аксессуарами, с помощью которых дети смогут разыгрывать сценки? Я не собираюсь создавать новые игрушки, а просто хочу воплотить прекрасные воспоминания о колониальном Вильямсбурге в книгах и куклах, которые всегда нравятся детям».

Ролан сразу же за неделю подготовила подробный бизнес-план, включавший серию книг, эскизы одежды для кукол, планировку производственной линии и прочее, и как можно быстрее приступила к его реализации.

Вначале Ролан могла действовать лишь в небольших масштабах, продвигая продукцию самыми экономными способами — с помощью рекламных каталогов, рассылаемых по почте, и сарафанного радио. Через четыре года стоимость бренда «American Girl» выросла до 77 миллионов долларов. Опираясь на эту основу, Ролан начала расширять бренд, выпуская куклы-младенцев для девочек младшего возраста и сопутствующие издания, такие как журнал «American Girl». В последующие пять лет оборот «American Girl» рос со ско-

ростью 50 миллионов долларов в год и в конечном итоге достиг 300 миллионов долларов.

Полагаю, многие испытывали те же затруднения, что и Ролан, когда не могли найти подходящую вещь. Если чего-то нет в продаже, это означает, что на рынке существует пробел — и именно в этом заключается бизнес-возможность. Но, к сожалению, даже когда такая возможность открывается, немногие способны ею воспользоваться.

Иногда это происходит из-за невосприимчивости — люди просто не замечают возможности. Но чаще всего люди видят и понимают, но не предпринимают никаких действий.

Только действие приносит результат; действие — это начало мечты, а успех нужно завоевывать конкретными шагами. Если вы хотите чего-то добиться, вам, как минимум, нужно сначала действовать — всё так просто.

Ирландская писательница Мэри Эджворт однажды сказала: «Ни один момент не так важен, как „сейчас“; более того, без момента „сейчас“ не существует никакого времени. Нет ни одной силы или энергии, которая не действовала бы именно в этот момент. Если человек не предпримет решительных действий, пока его энтузиазм на пике, то впоследствии у него больше не будет возможности воплотить эти желания в жизнь. Все надежды утонут в мелочной суете повседневной жизни или иссякнут в лени и праздности».

В жизни, конечно, хорошо иметь прекрасные желания, но слепое мечтание и выжидание не только не принесут резуль-

тата, но и задержат ваш прогресс. В мире не бывает людей или событий, которые получают что-то без труда, и вам не следует питать иллюзий на этот счет.

Люди всегда стремятся к прекрасной жизни, но не готовы платить за неё свою цену. Многие не хотят предпринимать даже малейших усилий, а просто надеются, что с неба упадет пирог — какая же это глупая и печальная мысль!

Лучше действовать, чем просто говорить — поспешите запустить свой двигатель, действуйте немедленно, действуйте непрерывно и начните свой жизненный путь. Только упорство и настойчивость позволят вам сопоставить идеал с реальностью. Светлячок, непрерывно порхающий в воздухе, привлекает внимание своим сиянием, а человек, только благодаря постоянному действию, может проявить свою жизненную силу и энергию.

В жизни нет места для ожидания и наблюдения со стороны. Вы должны выбрать цель, принять решение, а затем действовать без остановки! Только постоянное действие приносит результаты, и именно оно является залогом любого успеха. Просто действуйте шаг за шагом, и вы сами удивитесь своей мудрости и смелости.

2. Чем больше действий, тем ближе к успеху

Если в этом мире и существуют гении, то только потому, что у них на один процент больше вдохновения, чем у других, а остальные девяносто девять процентов — это пот, которым поливается цветок успеха. Бесчисленные факты дока-

зывают, что только усердие и упорный труд — это обязательный путь к успеху.

Ачунь и Алай были одноклассниками в старшей школе, их результаты на вступительных экзаменах были примерно одинаковыми, и они одновременно поступили в один из университетов. Но как раз в тот момент, когда они получили уведомления о зачислении, мать Ачуня внезапно заболела и была госпитализирована в отделение неотложной помощи. Диагноз — кровоизлияние в мозг. Благодаря своевременной медицинской помощи опасность для жизни миновала, но с тех пор она пребывает в состоянии вегетативного состояния. Это, без сомнения, нанесло тяжелый удар по и без того небогатой семье. Глядя на седого, озабоченного отца и мать, лежащую в палате интенсивной терапии, Ачунь решил бросить учебу, чтобы помочь отцу содержать семью. Чтобы погасить долги, накопленные за лечение матери, он решил уехать на заработки.

На строительной площадке Ачунь сначала работал чернорабочим, но, поскольку у него было некоторое образование, менеджер предложил ему перейти в отдел материально-технического обеспечения, чтобы заниматься составлением смет и т. п. Однако в этом отделе была фиксированная зарплата — доход стабильный, но невысокий, поэтому Ачунь попросил менеджера перевести его на более высокооплачиваемую должность на производстве. Во время работы Ачунь учился на ходу, не стеснялся задавать вопросы,

был очень трудолюбивым и обращался к соответствующим мастерам за разъяснениями по всем непонятным моментам. Благодаря смиренному отношению к обучению на практике Ачунь за с лишним года освоил несколько основных техник, необходимых в строительстве. Но это были лишь практические навыки, поэтому Ачунь использовал своё скудное свободное время, чтобы приобрести книги и материалы по архитектурному проектированию, чтению чертежей, каркасным конструкциям и т. п., и начал учиться в рабочем бараке, где его кусали комары и было тусклое освещение.

Ачунь время от времени переписывался с Алаем. В своих письмах Алай описывал Ачуню, насколько насыщенной и разнообразной была жизнь в университете: там можно было встречаться с однокурсниками, ходить в танцевальные залы, а также выезжать за пределы кампуса на совместные ужины, пикники и вечеринки с алкоголем. Ачунь писал, что условия его работы очень тяжёлые и у него больше нет возможности поступить в университет, и советовал Алаю ценить превосходные возможности и условия для учёбы, которые у него есть. Алай ответил, что учиться в университете совсем не сложно: если не отставать слишком сильно, диплом всё равно получают.

На второй год Ачунь в основном освоил различные технологии и принципы строительных работ и постепенно продвинулся с должности техника до заместителя менеджера. Благодаря его стремлению к знаниям, трудолюбию и прочно-

му фундаменту знаний компания решила поручить ему выполнение нескольких небольших проектов. Благодаря правильным мерам и эффективному управлению каждый проект Ачуня был выполнен на отлично. В это время Ачунь не прекращал учиться: он самостоятельно прошел серию курсов по менеджменту Гарвардской школы бизнеса, а также выбрал несколько дисциплин, связанных со строительством, готовясь к сдаче экзаменов по самообучению и совершенствуя свои знания.

На третий год компания открыла филиал, и в ходе конкурса на должность менеджера Ачунь благодаря своим отличным результатам победил. Он был готов реализовать свои амбиции в этой отрасли и добиться успеха.

В июне того же года Алай, учившийся в университете, закончил учебу. Он учился не слишком усердно, по нескольким предметам сдал экзамены неудовлетворительно и с трудом получил диплом, поэтому многие компании отказывали ему в работе; только одна небольшая компания обратила на него внимание и решила взять его на испытательный срок на полгода. Поскольку он только что закончил университет и находился на испытательном сроке, зарплата и условия труда были невысокими, а условия работы — неудовлетворительными, что очень раздражало Алая. Из-за его плохих академических результатов и несерьёзного отношения к работе обе стороны остались недовольны, и им пришлось расстаться — Алай остался без работы.

В то время Ачунь уже был менеджером инженерной компании, насчитывающей почти тысячу сотрудников, и продолжал проходить онлайн-курсы по своей специальности в рамках дистанционного образования. Алай сказал Ачуню, что хочет работать у него помощником: «Мы же друзья, всегда можно помочь друг другу». Ачунь ответил: «Можешь работать у меня, но и здесь я обращаю внимание только на результативность и вклад — никаких друзей и поблажек. Если у тебя есть настоящие знания и навыки, тебя признают везде. Полагаться только на дружбу и поблажки — это безответственно по отношению к тебе самому и к компании, на это никогда нельзя рассчитывать».

Сила или слабость потенциала не определяют уровень способностей и успех. В процессе обучения человек со средними способностями, если он будет усердно и целеустремленно трудиться, со временем обязательно добьётся успеха. И наоборот, одарённый человек, если он будет нетерпелив и рассеян, только растратит дар, данный ему свыше, и ничего не достигнет.

Возможности для обучения повсюду: учиться можно в самых разных условиях и учреждениях. Школьное образование предоставляет лишь часть таких возможностей, а местом обучения вовсе не является только школа. Семья, соседи, сообщество, общественные организации, предприятия и другие разнообразные условия и учреждения, в которых мы живем, — все это возможности для обучения на протяжении

всей жизни. Помните: в мире нет ничего невозможного для тех, кто действительно хочет этого.

3. Действие — залог успеха

Самое печальное в мире — это сожаление. Многие люди объясняют свои неудачи тем, что в своё время не предприняли действий. Чтобы избежать подобного, необходимо немедленно воплощать в жизнь свои идеи, как только они появляются. Действие — вот основа успеха.

Демосфен был древнегреческим оратором. Кто-то спросил его: «Что является главным в ораторском искусстве?» Он ответил: «Действие». «А второе?» «Действие». «А третье?» «Все равно действие».

Чтобы добиться успеха, недостаточно одного только ума — самое главное — это действие. Если человек только думает, но никогда не переходит к действию, он никогда не добьётся успеха.

В древние времена двое друзей отправились вместе в далекие края в поисках счастья и радости жизни. Всю дорогу они питались на скорую руку и ночевали под открытым небом. Когда они уже почти достигли цели, их встретило море с сильным ветром и высокими волнами, а на другом берегу этого моря находился рай счастья и радости. У них возникли разные мнения о том, как пересечь это море: один предложил срубить близлежащие деревья и построить лодку, чтобы переправиться, а другой считал, что никаким способом пересечь море невозможно, и что вместо того, чтобы

мучить себя и идти на верную гибель, лучше подождать, пока вода высохнет, и тогда легко и непринуждённо перейти на другой берег.

Так, тот, кто предложил построить лодку, каждый день рубил деревья, усердно и целеустремлённо строя судно, и заодно научился плавать, а другой каждый день лежал, отдыхал и спал, а потом отправлялся к берегу реки, чтобы посмотреть, не высохла ли вода. И вот однажды, когда друг, построивший лодку, уже готовился отплыть в море, другой друг всё ещё насмехался над его глупостью. Однако тот, кто строил лодку, не рассердился, а перед отплытием сказал своему другу лишь одну фразу: «Не каждое дело обязательно увенчается успехом, но если ничего не делать, то шанса на успех точно не будет!» Идея дожидаться, пока вода иссякнет, прежде чем переправиться через море, действительно была «великой» идеей, но, к сожалению, это была лишь «великая» идея, обречённая на провал.

Море так и не высохло, а тот друг, который строил корабль, преодолев бури и волны, в конце концов достиг другого берега и, благодаря своим действиям, достиг своей цели. Позже эти двое поселились на двух берегах моря и оба оставили после себя многочисленное потомство. Один берег моря назывался «Плодородная земля счастья и радости», и там жила группа людей, которых мы называем трудолюбивыми и смелыми; другой берег назывался «Место неудач и разочарований», и там жила группа людей, которых мы на-

зываем ленивыми и трусливыми.

Наполеон сказал: «Хорошо думать — это умно, хорошо планировать — ещё умнее, а хорошо делать — самое умное и самое лучшее».

Успех начинается с правильного настроения, для успеха нужна чёткая цель — в этом нет ничего плохого, но это все равно что заправить гоночный автомобиль доверху, определить направление и маршрут движения. Чтобы добраться до места назначения, нужно ещё завести двигатель и поддерживать достаточную мощность.

Майкл Дэлл говорит: «Если вы считаете, что у вас хорошая идея, попробуйте её реализовать!» Именно благодаря этому 29-летний Майкл стал крупным предпринимателем. Сегодня он возглавляет четвертого по величине производителя персональных компьютеров в США и является самым молодым руководителем среди 500 крупнейших компаний, включенных в список журнала «Fortune». Майкл вырос в Хьюстоне, штат Техас. У него есть старший брат и младший брат. Его отец Александр был стоматологом-ортодонтом, а мать Ролан — биржевым брокером. Среди троих детей Майкл уже в подростковом возрасте проявил такие достоинства, как трудолюбие, жажду знаний и энергичность.

Однажды к ним домой пришла женщина-продавец, которая сказала, что хочет поговорить с мистером Майклом Делом по поводу его заявления на получение аттестата об образовании, эквивалентного среднему. Тогда восьмилетний

Майкл объяснил ей, что, по его мнению, было бы неплохо как можно раньше решить вопрос с аттестатом о среднем образовании. Через несколько лет у Майкла появилась ещё одна хорошая идея: разместить объявление в журнале для филателистов о продаже марок. Позже на заработанные 2000 долларов он купил свой первый персональный компьютер. Он разобрал компьютер, чтобы изучить, как он работает.

Когда Майкл учился в старшей школе, он устроился на работу по привлечению новых подписчиков для газеты. Он предположил, что новобрачные с наибольшей вероятностью станут подписчиками, поэтому нанял друзей, чтобы те записывали для него имена и адреса недавно поженившихся пар. Он ввёл эти данные в компьютер, а затем отправил каждой паре молодожёнов письмо с личной подписью, в котором обещал предоставить бесплатную подписку на газету на две недели. На этот раз он заработал 18 000 долларов и купил немецкий автомобиль марки «BMW».

В следующем году Майкл Дэлл поступил в Техасский университет. Как и большинство студентов, ему нужно было самому зарабатывать карманные деньги. В то время в университете все говорили о персональных компьютерах: те, у кого их ещё не было, хотели купить, но из-за слишком высокой цены многие не могли себе этого позволить. Обычные люди хотели компьютер, который удовлетворял бы их потребности и при этом стоил недорого, но такого на рынке не было. Дэлл подумал: «Операционные расходы дистрибьюторов не

так уж высоки, зачем же позволять им получать такую огромную прибыль? Почему бы производителю не продавать продукцию напрямую потребителям?»

Дэлл знал, что компания IBM обязывала дистрибьюторов ежемесячно закупать определённое количество персональных компьютеров, а большинство дистрибьюторов не могли реализовать весь товар. Он также знал, что при избыточном накоплении запасов дистрибьюторы несли значительные убытки. Тогда он выкупил у дистрибьюторов их запасы по себестоимости, а затем в общежитии доукомплектовал их дополнительными компонентами и улучшил их характеристики. Эти модернизированные компьютеры пользовались огромной популярностью. Увидев огромный спрос на рынке, Дэл разместил рекламу в местных газетах и начал продавать свои доработанные компьютеры со скидкой 15 % от розничной цены. Вскоре его клиентами стали многие коммерческие организации, врачебные клиники и юридические фирмы.

Однажды, когда Дэл вернулся домой на каникулы, его родители выразили беспокойство по поводу его успеваемости. «Если ты хочешь открыть свой бизнес, подожди, пока не получишь диплом», — посоветовал ему отец. Дэл тогда согласился, но, вернувшись в Остин, он понял, что, если послушает отца, то упустит шанс, который выпадает раз в жизни. «Я считаю, что ни в коем случае не должен упустить эту возможность». Через месяц он снова начал продавать компьютеры, зарабатывая более 50 тысяч долларов в месяц. Дэл откры-

венно сказал родителям: «Я решил бросить учебу и открыть собственную компанию». «А какова твоя цель?» — спросил отец. «Конкурировать с IBM». Конкурировать с IBM? Его родители были потрясены и посчитали, что он ставит перед собой слишком амбициозные цели. Но как бы они ни уговаривали, Дэл остался при своём. В конце концов они пришли к соглашению: он сможет попробовать открыть компьютерную компанию на время летних каникул, а если дело не пойдёт, то в сентябре ему придётся вернуться в университет.

Вернувшись в Остин, Дэл вложил все свои сбережения в создание компании «Dell Computer»; тогда ему было 19 лет. Он арендовал офис, состоящий всего из одной комнаты, с ежемесячной продлённой арендой, и нанял первого сотрудника — 28-летнего менеджера, ответственного за финансы и административную работу. Что касается рекламы, он нарисовал эскиз первой рекламы «Dell Computer» на дне пустой коробки. Друг перерисовал эскиз и отнес его в газету для публикации. Дэлл по-прежнему специализировался на прямых продажах персональных компьютеров IBM, модифицированных им самим. Уже в первый месяц оборот достиг 180 тысяч долларов, а во второй — 265 тысяч долларов.

Менее чем через год он продавал по 1000 персональных компьютеров в месяц. Активное продвижение прямых продаж, сборка компьютеров по требованиям клиентов, предоставление возможности возврата с возмещением стоимости, а также услуга «гарантированный выезд на ремонт на сле-

дующий день» в случае неисправности компьютера позволили компании «Дэлл» завоевать обширный рынок. Компания «Делл» поощряла сотрудников выдвигать новые идеи: если компания считала, что идея стоит того, чтобы её опробовать, сотрудник получал вознаграждение, даже если впоследствии она оказывалась нежизнеспособной. К тому времени, когда Майкл Делл должен был окончить университет, годовой оборот его компании достиг 7 миллионов долларов. Делл прекратил продажу модифицированных компьютеров и перешёл к самостоятельному проектированию, производству и продаже собственных компьютеров.

Сегодня компания «Дэлл» имеет филиалы в 16 странах мира, её годовая выручка превышает 10 миллиардов долларов, а штат сотрудников насчитывает около 5500 человек. Личное состояние Майкла Делла оценивается в сумму от 250 до 300 миллионов долларов.

Успех Делла учит нас: основа успеха — в действии. Вы должны пытаться воплотить свои мечты в жизнь, пытаться заниматься тем, что вам действительно нравится. Действие — единственный путь к успеху.

4. Приняв решение, немедленно приступайте к действию
Жизнь полна возможностей, которых достаточно, чтобы вы достигли успеха и славы или же потерпели крах. Будете ли вы активно бороться за них и правильно использовать их — зависит только от вашего решения. Если вы не начнёте действовать, вам суждено прожить жизнь в посредственно-

сти. Поэтому не откладывайте на потом — приступайте к делу прямо сейчас!

Однажды шестилетний мальчик, играя на улице, обнаружил птичье гнездо, которое ветер сдул с дерева на землю, и из него выкатился маленький воробышка, жаждущий еды. Мальчик решил забрать его домой и выкормить. Когда он, держа гнездо на ладонях, подошёл к порогу дома, ему вдруг вспомнилось, что мама не разрешает ему держать дома маленьких животных. Тогда он осторожно положил воробыка у порога и поспешил в дом, чтобы попросить маму. Под его настойчивыми мольбами мама наконец сделала исключение и согласилась. Мальчик в восторге выбежал к порогу, но, к его удивлению, воробышка уже не было, а черная кошка с удовольствием облизывала лапы. Мальчик долго грустил из-за этого, но с тех пор он усвоил важный урок: если ты в чём-то уверен, ни в коем случае не следует колебаться. Выросший мальчик добился больших успехов в жизни — это известный китайско-американский компьютерный специалист доктор Ван Ан.

В жизни, конечно, долгие раздумья и нерешительность могут избавить от некоторых ошибок, но при этом можно упустить гораздо больше шансов на успех.

Многие, приняв решение, не решаются сразу же приступить к делу, а вместо этого долго размышляют, тщательно обдумывают, насколько оно надежно, боятся, что в случае неудачи им придётся отвечать за свои действия, и даже не

верят, что это наилучшее решение, поэтому тщательно изучают, есть ли другие варианты. Так они и остаются в состоянии постоянного раздумья, никогда не приступая к делу, и пока другие уже движутся вперёд, они по-прежнему топчутся на месте. Какой же смысл в том, что такие люди, даже обладая самым умным умом и самым богатым воображением, не могут воплотить свои идеи в жизнь?

Мысли и действия одинаково важны. Если вы каждый день думаете о том, что нужно сделать, но не переводите эти мысли в реальные действия, это останется лишь пустыми мечтами, и вы никогда не добьётесь успеха.

Многие терпят неудачу не только из-за отсутствия уверенности в себе, но и потому, что не могут воплотить свои убеждения в действия и неспособны довести дело до конца, несмотря ни на что.

У человека есть два вида способностей: способность мыслить и способность действовать. Недостижение поставленных целей зачастую обусловлено не недостатком мыслительных способностей, а недостатком способности действовать.

В отдалённых районах провинции Сычуань жили два монаха: один был беден, а другой — богат. Однажды бедный монах сказал богатому: «Я хочу отправиться в Южное море, что ты об этом думаешь?» Богатый монах спросил: «А на что ты рассчитываешь?» Бедный монах ответил: «Мне достаточно одного кувшина с водой и одной миски для еды». Богатый монах ответил: «Я уже много лет мечтаю купить лодку и

спуститься по реке Янцзы, но до сих пор не смог этого сделать, а ты собираешься отправиться с таким скудным снаряжением?»

На следующий год бедный монах вернулся из Южного моря и рассказал богатому монаху о своём путешествии; богатый монах глубоко раскаялся.

История о бедном и богатом монахах иллюстрирует простую истину: одними словами, без действий, цели не достичь.

Крелов сказал: «Реальность — это этот берег, идеал — тот берег, между ними течет бурная река, а действие — это мост через эту реку». Только действие приносит результат. Действие — залог успеха. Любая великая цель, любой великий план в конечном итоге обязательно должны воплотиться в действиях, чтобы стать реальностью.

Успех зависит не от того, сколько вы знаете, а от того, насколько активно вы действуете. Независимо от того, что вы решили сделать сейчас, и сколько целей перед собой поставили, вы должны немедленно приступить к действию. Только действие приведет вас к успеху.

Действовать сейчас, действовать немедленно — это качество, необходимое каждому, кто «стремится» к великим делам.

Существует небольшой текст, состоящий всего из нескольких сотен слов, который был переведён практически на все основные языки мира. Только на Центральном вокза-

ле Нью-Йорка его напечатали 1,5 миллиона экземпляров и раздали прохожим.

Во время Русско-японской войны каждый русский солдат носил с собой этот короткий текст. Японские войска обнаружили его у русских пленных, поверили, что это волшебное средство, и перевели его на японский язык. В результате, по приказу императора, каждый государственный служащий, военный служащий и простой гражданин Японии получил экземпляр этого текста.

На сегодняшний день этот текст «Доставь письмо Гарсии» был напечатан в миллиардах экземпляров и широко распространен по всему миру. Это рекорд, который ни одному автору за всю историю человечества не удалось побить.

Автором этого рассказа является Альберт Харборд; позже он был включён в одну из книг Дейла Карнеги:

Из всего, что связано с Кубой, один человек запомнился мне больше всего. Когда разразилась американо-испанская война, США необходимо было немедленно установить связь с лидером кубинских повстанцев Гарсией. Гарсия находился в горах кубинских джунглей — никто не знал его точного местонахождения, поэтому ему нельзя было ни написать письмо, ни позвонить. Но президенту США нужно было как можно скорее наладить с ним сотрудничество.

Что же делать?

Кто-то сказал президенту: «Есть человек по имени Роуэн, который знает, как найти Гарсия, и только он может это сде-

лать».

Они разыскали Роуэна и передали ему письмо, адресованное Гарсии. Этот Роуэн взял письмо, положил его в масляный мешок, запечатал и повесил на грудь, сел в лодку и через четыре дня, однажды ночью, высадился на берегу Кубы и исчез в джунглях; а через три недели передал это письмо Гарсии — но эти детали я не хочу здесь описывать. Я хочу подчеркнуть следующее: президент Мак-Кинли передал Роуэну письмо, адресованное Гарсии, а Роуэн, приняв письмо, не задавал вопросов, не выдвигал условий и тем более не жаловался — он просто действовал, действовал активно и решительно!

«Только действие придаёт жизни силу». Роуэн дал лучшее толкование словам Демосфена, Крелова и Наполеона. Человек — это совокупность своих поступков, и именно действие в конечном итоге реализует ценность человека.

Говорят, что на площади одного небольшого американского городка стоит бронзовая статуя пожилого мужчины. Он не был ни знаменитостью, ни совершил каких-либо выдающихся подвигов или поразительных поступков — он был всего лишь обычным официантом в местном ресторане, подававшим блюда и воду. Но его безупречное обслуживание гостей навсегда осталось в памяти людей.

Он был глухим, за всю свою жизнь ни разу не произнес ни слова признания и не услышал ни одного слова похвалы, но, опираясь лишь на два слова — «поступки», — он сделал

свою обыденную жизнь бессмертной!

«Только твои поступки определяют твою ценность». В этом и заключается секрет тех, кто, обладая амбициями, совершает великие дела!

Амбиции — это стартовая черта успеха, решимость — стартовый выстрел, а действия — это бег бегуна, вкладывающего в него все силы. Только тот, кто продержится до конца, сможет завоевать кубок успеха.

5. Трудолюбие — лучший инструмент для воплощения мечты

Трудолюбие — это кратчайший путь к успеху и лучшее средство для воплощения мечты. Независимо от того, живёте ли вы в благополучных условиях или в бедности, если вы готовы усердно трудиться и прикладывать усилия, вы обязательно пожнёте плоды, ведь «небо вознаграждает трудолюбие».

Тайваньский компьютерный эксперт и поэт г-н Фань Гуанлин получил степень магистра делового администрирования в Университете Стоунхоу в США и степень доктора философии в Университете штата Юта, а затем специализировался в области компьютерных технологий. Еще в самом начале своей карьеры он написал популярную книгу «Компьютер и ты», которая стала бестселлером на Тайване и в Юго-Восточной Азии. Кроме того, он активно путешествовал по миру, призывая к созданию компьютерных ассоциаций, организовывал лекции по информатике, проводил междуна-

родные конференции по компьютерным технологиям и повсеместно выступал с докладами на эту тему. За свои заслуги в этой области он был лично награждён королём Таиланда премией за достижения в области информатики, а Королевское общество Великобритании присвоило ему международную премию за выдающиеся достижения.

И вот такой гениальный человек, только что закончив университет и приехав в США, сначала с трудом зарабатывал на жизнь подработками. Вначале он работал разнорабочим в ресторане под названием «Том Чен», трудясь по 11 часов в день, 6 дней в неделю, выполняя самую грязную и изнурительную работу в ресторане за зарплату в 280 долларов в месяц.

Выносить мусор, чистить туалеты, мыть посуду, резать лук, снимать кожу с замороженных кур... Каждый день он крутился, как волчок. Все в ресторане, от мала до велика, были его начальниками: шеф-повар, помощник шеф-повара, даже опытные разнорабочие — все они были его начальниками. Любой мог ему указывать, при каждом удобном случае отчитывать или без причины издеваться.

«Тигр, попавший в равнину, подвергается издевательствам собак; дракон, плывущий по мелководью, становится игрушкой для креветок!» Господин Фань не только был способен выносить тяжелые лишения, но и терпеть унижения — и это было не только проявлением его упорства, но и неразрывно связано с его карьерными амбициями.

За два года он сменил самые разные работы — мыл посуду, убирал со столов, работал помощником официанта, подавал чай и воду, продавал кофе, был подсобным рабочим, кассиром, продавцом...

Когда-то он был настолько беден, что у него не было ни копейки в кармане, и он целыми днями пил только воду и проглатывал крошки хлеба, но, не теряя амбиций, он продолжал размышлять и искать выход из положения.

Позже он заработал деньги, поступил в университет, учился в аспирантуре, получил степень магистра делового администрирования и доктора философии, стал компьютерным специалистом и поэтом — он осуществил свою мечту и воплотил свои идеалы.

В этом мире всегда действует закон: сколько посеешь, столько и пожнёшь. Тот, кто боится трудностей и стремится к беззаботной жизни, не сможет совершить ничего великого. Задумайтесь: разве есть хоть один выдающийся человек, который не перенёс бы множество испытаний, прежде чем добился успеха?

Чтобы совершить великое дело, всегда нужны пылкие амбиции и усилия, в несколько раз превосходящие усилия других. Многие выдающиеся таланты, не испытывающие недостатка ни в эмоциональном интеллекте, ни в интеллекте, не могут добиться успеха в карьере только из-за отсутствия привычки к усердию и стойкой выдержки. Это не ответственность общества, не вина окружающей среды и не вина

судьбы, а проявление безответственности по отношению к самому себе.

Мастер научной фантастики Жюль Верн за свою жизнь написал несколько десятков научно-фантастических романов, среди которых «Двадцать тысяч лье под водой», «Путешествие к центру Земли», «Дети капитана Гранта», «Таинственный остров», «Пять недель на воздушном шаре» и «Вокруг света за восемьдесят дней». Эти романы были переведены на многие языки и стали известны во всех странах мира, а сам он стал родоначальником научной фантастики. Однако в течение долгого времени его рукописи отправлялись в несколько парижских издательств, но везде их отклоняли. Одно за другим приходящие письма с отказами довели его до нервного срыва, и в порыве гнева он бросил рукопись в камин. Сидевшая рядом жена, проявив ловкость, вытащила рукописи из камина и с ласковым выражением лица убеждала мужа не падать духом, говоря, что обязательно найдутся люди, способные оценить его талант. К счастью, Вернер действительно был талантливым писателем и обладал характером, готовым прислушиваться к советам. И действительно, когда он отправил рукопись в очередное издательство, редактор оценил её по достоинству и согласился издать. После публикации книга пользовалась огромной популярностью у читателей. Это издательство снова обратилось к нему с просьбой прислать рукописи, и он отправил туда одну за другой все рукописи, которые скопились у него

дома, и все они были опубликованы.

Эта прекрасная история из литературного мира рассказывает о трудностях писательского труда, о важности настойчивости и о том, что люди с большими амбициями и высокими устремлениями ни в коем случае не должны падать духом, даже если сталкиваются с неудачами раз за разом — победа заключается в упорстве!

Многие ищут короткий путь к успеху, но, попробовав тысячу раз, в конце концов обнаруживают, что «трудолюбие» — одна из незаменимых привычек успешных людей.

В древности жил молодой человек по фамилии Ван, сын из богатой семьи, который с детства увлекался даосской практикой. Услышав, что на горе Лаошань обитает множество просветлённых даосов, он отправился туда, чтобы изучать дао.

В уединённом и тихом храме Ван Шэн увидел только одного старого даоса, сидящего в позе медитации на подушке. У этого старого даоса седые волосы спускались до воротника, он выглядел бодрым и мужественным, а его осанка была неординарной. Ван Шэн поспешил подойти, поклонился и начал с ним беседу. В ходе разговора Ван Шэн почувствовал, что учения старого даоса глубоки и удивительны, и решил, что обязательно должен взять его в учителя. Даос сказал: «Боюсь, что ты избалован и ленив по натуре, и не сможешь выдержать лишения». Ван Шэн поспешно ответил: «Я смогу выдержать лишения». Тогда старый даос оставил его

в храме. На следующий день, по приказу учителя, Ван Шэн вместе с остальными отправился в горы за дровами.

Так прошло более месяца, и на руках и ногах Ван Шэна образовались толстые мозоли. Он не мог выносить такой тяжёлой жизни и втайне стал подумывать о возвращении домой.

Ещё через месяц Ван Шэн окончательно не выдержал, но старый даос по-прежнему не передавал ему никаких даосских знаний. Он не мог больше ждать и пошёл проститься со старым даосом, сказав: «Ученик пришёл к вам из места, расположенного за несколько сотен ли, не надеясь научиться какому-то бессмертному даосскому искусству, но разве вы не могли бы передать мне хоть какие-нибудь обычные навыки? Прошло уже два-три месяца, и каждый день я просто ухожу рано утром и возвращаюсь поздно вечером, рубя дрова в горах; дома я никогда не испытывал таких лишений». Старый даос, услышав это, громко рассмеялся и сказал: «Я с самого начала говорил, что ты не выдержишь лишений, и вот, как и ожидалось, так и вышло. Завтра утром я тебя отпущу».

Услышав такие слова старого даоса, Ван Шэн был вынужден умолять: «Ученик так много дней усердно трудился здесь; если учитель научит меня хотя бы какому-нибудь небольшому навыку, то моя поездка не будет напрасной». Старый даос спросил: «Какому навыку ты хочешь научиться?» Ван Шэн ответил: «Я часто замечал, что, куда бы учитель ни шел, стены не могут ему помешать. Если бы я мог

научиться этому магическому искусству, я был бы доволен».

Старый даос с улыбкой согласился, привёл его к одной из стен, передал ему секрет, а затем велел ему самому прочитать заклинание и, произнеся «войди», пройти сквозь стену. Ван Шэн стоял перед стеной, не решаясь подойти. Старый даос сказал: «Попробуй». Ван Шэн, не имея выбора, медленно пошёл к стене, но, подойдя к ней, застрял.

Старый даос дал ему совет: «Опусти голову и рвани вперёд, не колеблясь». Когда он, следуя словам старого даоса, резко бросился вперед, действительно не встретил никаких препятствий и, открыв глаза, оказался уже за стеной. Ван Шэн был вне себя от радости, снова прошел сквозь стену обратно, поблагодарил старого даоса, а тот предостерег его: «Вернувшись домой, тщательно совершенствуй себя и укрепляй дух, иначе магия перестанет действовать». Сказав это, он отпустил его.

Вернувшись домой, Ван Шэн не мог сдержать восторга, рассказывая, что может беспрепятственно проходить сквозь толстые и прочные стены. Его жена не поверила ему. Тогда Ван Шэн, следуя методу, которому научился у старого даоса, отошел от стены на несколько футов, опустил голову и рванулся вперед, но в результате с силой врезался в стену и тут же упал на землю.

Быть ленивым по натуре и при этом мечтать об обретении дао и превращении в бессмертного — это, без сомнения, чистая фантазия. Не избавившись от лени, невозможно

добиться успеха — рано или поздно придётся столкнуться с препятствиями. Если считать, что-то, что случилось с Ван Шэном, — это судьба ленивого человека, то урок, который он извлёк, станет уроком для всех ленивых.

Ни у кого талант не даётся от рождения. На пути к успеху, кроме усердия, нет никаких коротких путей; у каждого успешного человека есть привычка к усердному труду.

В этом мире жесткой конкуренции сосредоточено множество талантов, а соперники сильны. Быстрый темп жизни и высокая конкуренция постоянно заставляют человека ощущать огромное давление, которое незаметно подталкивает его к самосовершенствованию.

Каждый из нас, ведущий здоровый образ жизни, надеется достичь успеха и насладиться прекрасными моментами жизни, но успех не дается легко. Только те, кто приучил себя к трудолюбию, смогут своими собственными руками обрести счастье и радость.

6. Действие порождает действие

Попробуй — и у тебя получится, борись — и ты победишь! Попробовать — значит сделать попытку, получить опыт, предпринять шаг к осуществлению своего желания. «Сначала ждешь, потом надеешься, а в итоге остаёшься ни с чем; сначала думаешь, потом действуешь, и в итоге добиваешься успеха» — это простая пословица, но она раскрывает важную истину: путь к успеху требует не только размышлений, но и действий.

Есть такая шутка. Однажды глубокой ночью пьяница, шатаясь, шел домой, но так заблудился, что оказался на кладбище. Одна семья, собиравшаяся на следующий день похоронить родственника, заранее выкопала большую глубокую яму. Пьяница, не обратив внимания, упал в эту яму. Он приложил все свои силы, но так и не смог выбраться. Как раз когда он собирался немного отдохнуть, чтобы потом продолжить подъем, кто-то неожиданно хлопнул его по плечу и с ироничной интонацией сказал: «Не трать силы, я уже пробовал — тебе не выбраться...» Этот испуг был нешуточным: он подумал, что встретил призрака, и — ш-ш-ш! — в мгновение ока выскочил из ямы и умчался прочь, как ветер. Оказалось, что тот, кто хлопнул его по плечу, был таким же пьяницей, упавшим в яму.

Причина, по которой ты пока только мечтаешь об успехе, заключается в том, что текущее положение дел ещё не загнало тебя в тупик, и тебе ещё приходится как-то пробиваться. Поэтому ты должен заставить себя испытывать сильный страх перед тем, кем ты являешься сейчас, иначе, если так будет продолжаться, ты станешь похожим на лягушку, помещённую в кастрюлю с холодной водой: в конце концов ты не сможешь избежать мучений и превратишься в «лягушачий суп».

Решимость, сильная решимость — вот что поможет тебе достичь успеха. Попробовать — это не то же самое, что просто подумать. Всем известна история о лошадке, переходив-

шей реку: пока не ступишь в реку, ты никогда не узнаешь, насколько она глубока. В любом деле нужно иметь энергию, чтобы попробовать, не отступать из-за небольших трудностей — самое ценное в человеке — это способность идти навстречу трудностям. Господин Лу Синь говорил, что самое ценное в человеке — это сделать первый шаг. Сидеть и ждать благополучия, ждать, когда можно будет двигаться вперёд — если бы это было возможно, то, конечно, было бы прекрасно. Но некоторые ждут до седых волос и так ничего не дожидаются — что же тогда делать? Жил-был один ленивец. Глядя на то, как у других в этом году снова богатый урожай, он с удовольствием думал: «Как было бы хорошо, если бы и на моей ниве в этом году был богатый урожай кукурузы! Оставил бы часть себе, а часть отнёс бы на продажу. На вырученные деньги купил бы собаку, новую одежду, а ещё...» Но пока другие трудились, вспахивая землю и внося удобрения, он спал; пока другие выпалывали сорняки и ухаживали за посевами, он всё ещё спал. Результат предсказуем: когда другие собрали богатый урожай, он по-прежнему смотрел на заросшую сорняками землю и строил воздушные замки. Как правильно сказано: желания — это лишь красивая радуга, а действия — дождь, поливающий плоды.

Попытка должна быть основана на предварительном обдумывании. Работать, не задумываясь, — это слепое действие; действовать небрежно, как стрекоза, касающаяся воды, — это значит вложить в дело вдвое больше усилий, а по-

лучить вдвое меньше результата. Как гласит пословица, лучше сделать, чем говорить. Но прежде чем действовать, нужно подумать, а в случае необходимости — тщательно взвесить все «за» и «против». Успех не дается легко, и одной попытки недостаточно, чтобы достичь цели. Некоторые студенты перед экзаменами учатся до поздней ночи, но в итоге сдают экзамены плохо и с негодованием говорят: «Это слишком несправедливо! Я же боролся несколько дней и ночей, а в результате получил всего лишь столько баллов». Но если честно спросить себя: разве несколько дней усилий могут компенсировать прежнюю лень, если в обычное время ты не старался? Сколько раз Эдисон пробовал, когда изобретал лампочку? Сколько дней и ночей он провёл за экспериментами? Запомни: «Облака тем прекраснее, чем больше в них сияния; именно сияние, пробивающееся сквозь тучи, является ярким и разноцветным».

Суть жизни заключается в творчестве, а творчество — это действия, меняющие жизнь. Отсюда следует, что действие и есть цель жизни.

Несми — выдающийся игрок в гольф, который обычно набирал более 90 ударов. Позже он на семь лет полностью перестал играть. Удивительно, но когда он вернулся на поле, то снова показал отличный результат — 74 удара. История Несми показывает: если мы хотим достичь цели, мы должны сначала представить себе её достижение. Семь лет, в течение которых Несми не играл в гольф, он провёл в изолированном

лагере для военнопленных, не видя никого и не имея возможности заниматься нормальной физической активностью. Первые несколько месяцев он практически ничего не делал, но потом понял, что для того, чтобы сохранить ясность ума и выжить, ему нужно принять особые активные меры. Тогда он выбрал свой любимый гольф. В мыслях он каждый день упорно проходил все 18 лунок. Он играл в гольф в воображении, уделяя этому столько же времени, сколько и на реальном поле. В течение семи лет он постоянно играл в гольф в своих мыслях, ни разу не пропустив ни одного удара.

Этот пример показывает, что для достижения цели человек должен «увидеть её достижение» в своём воображении ещё до того, как она будет достигнута.

Действие укрепляет уверенность в себе, а колебания приносят лишь страх. Единственный способ преодолеть страх — это немедленно действовать.

Чем дольше парашютист откладывает прыжок, тем сильнее он боится и тем меньше у него уверенности. «Ожидание» может мучить даже самых опытных специалистов и делать их нервными. Опытный учитель, долго стоящий у кафедры и не произносящий ни слова, тоже может сильно нервничать. Известный диктор Эдвард Мурро всегда был весь в поту перед микрофоном, но как только начинал вещание, весь страх мгновенно «растаял как снег на солнце». Действие способно излечить страх. Многие опытные актеры тоже сталкивались с этим: мгновенное вхождение в роль позволяет избавиться

от всего напряжения, ужаса и беспокойства. Обычные люди, однако, не понимают этого принципа; их обычным способом борьбы со страхом является «бездействие» или уклонение. Так часто поступают большинство продавцов: они постоянно испытывают страх перед публикой, и в результате ситуация становится всё хуже. Лучший способ преодолеть страх — это сразу же приступить к делу. Что бы ни предстояло сделать, как только решение принято, нужно немедленно войти в нужный настрой.

Писательство и живопись требуют творческого подхода и креативности. Многие люди постоянно подчеркивают, что у них ещё нет вдохновения. На самом деле вдохновение может появиться только после того, как вы войдёте в нужный настрой. Если не писать, не рисовать и не входить в творческий настрой, откуда же взяться вдохновению?

Известного писателя-фантаста Редрика Поло часто спрашивали, как преодолеть различные препятствия и творческие кризисы, возникающие в процессе написания?

Он отвечал: «Когда я обнаруживаю, что застрял, я сначала пишу грубый набросок. Неважно, насколько он неотшлифован и сколько в нём недостатков. Потом я возвращаюсь к нему и постепенно переделываю.

«Этот метод очень помог мне и не дал „препятствиям“ затягиваться на неопределённый срок. Я просто берусь за дело, не задумываясь, и записываю на бумаге все возможные мысли, которые приходят в голову. Если позже мне покажется,

что эти записи неудачны, я всегда могу их исправить. А пока я уже сделал шаг вперёд.

«Не нужно обманывать себя, думая, что вы пишете действительно «великолепно». Все, что вам нужно сделать, — это записать это, и тогда у вас будет конкретный материал, который можно переписать, исправить и улучшить.

«Это не то же самое, что игра в бейсбол: в бейсболе у тебя есть максимум три попытки ударить по мячу, иначе ты выходишь из игры. Но в случае с исправлениями и переработками в писательстве ограничений нет — ты можешь пробовать столько раз, сколько захочешь, и рано или поздно ты обязательно поразишь цель».

Настоящие успешные люди не ожидают выдающихся результатов с самого начала своих усилий и не стремятся к совершенству с первого раза. Они также не отказываются от своих идеалов и целей и не боятся пробовать новое из-за страха совершить ошибку, выглядеть глупо или подвергнуться критике.

Успешные люди знают: если они не будут пробовать, то никогда не смогут реализовать свои цели и даже приблизиться к ним. Они никогда не будут ждать, пока настроение будет хорошим и всё пойдёт гладко, чтобы приступить к делу. Поэтому, имея даже неполный план, черновую идею, мысль или набросок, они начинают пробовать, развивать, экспериментировать и в процессе попыток и усилий постоянно учатся, совершенствуются и вносят исправления и улучшения.

В 25-й главе Евангелия от Матфея в Новом Завете рассказывается, как Иисус вел своих учеников в Иерусалим и по дороге настойчиво проповедовал им. Сидя на Елеонской горе, Иисус рассказал ученикам одну историю. Главный герой этой истории — один вельможа, который собирался отправиться в дальний путь. Перед отъездом он созвал своих слуг и, в соответствии с способностями каждого, дал им серебро. Позже вельможа вернулся в свою страну, призвал слуг к себе и поинтересовался, как у них идут дела.

Первый слуга сказал: «Господин, ты дал мне 5000 таэль серебра, и я приумножил их до 5000 таэль». Услышав это, вельможа очень обрадовался и с одобрением сказал: «Хорошо, добрый слуга! Поскольку ты проявил верность в деле приумножения богатства и оказался столь способным, я поручу тебе управление многими делами».

Второй слуга продолжил: «Господин, ты доверил мне 2000 лянг серебра, и я приумножил их до 2000 лянг». Аристократ также обрадовался и с одобрением сказал этому слуге: «Я могу поручить тебе управление некоторыми делами».

Третий слуга подошёл к хозяину, развёрнул аккуратно завернутые серебряные монеты и сказал: «Уважаемый хозяин, смотрите, ваши 1000 лянг серебра всё ещё здесь. Я закопал их в землю, а когда услышал, что вы возвращаетесь, то выкопал их». Лицо вельможи омрачилось: «Ты злой и ленивый слуга! Ты растратил мои деньги!» И он отобрал у него эти 1000 лянгов, отдал их слуге, у которого было 10 000 лянгов, и

сказал: «У того, кто имеет, от него прибавляют; а у того, кто не имеет, отнимают даже то, что у него есть».

Зарывать деньги — значит растрачивать их, как поступил третий слуга. Бездействие — это самая большая растрата потенциала. Действие — это средство раскрытия потенциала. Все великие люди не ждут, пока у них поднимется настроение, чтобы приступить к делу, потому что они глубоко понимают естественный принцип: «Действие порождает действие».

7. Сначала действуй, а потом говори

Все замыслы и планы в жизни могут стать реальностью только тогда, когда они воплощаются в действие. Какой бы великой ни была идея, если её не воплотить, она не принесёт пользы ни себе, ни другим. Поэтому ключ к жизни — это действие.

Сначала нужно действовать, и только тогда можно понять, удастся ли реализовать свой план. Ведь именно в процессе работы можно обнаружить проблемы, оценить масштаб трудностей, конкретно искать пути их решения и, в конечном итоге, превратить задуманное в реальность.

Сначала действуй, и только тогда у тебя будет право голоса. Тот, кто ничего не делал, не знает, насколько это сложно, и не имеет опыта, о котором можно было бы рассказать; а если и будет говорить, то это будут пустые слова, лишённые реального содержания. Сделав что-то, ты накопишь определенный опыт, у тебя появится что сказать, ты не будешь го-

ворить пустых слов, и твои слова будут убедительными.

«Сначала действуй, потом говори» — это хорошая привычка. Воспитывая в себе эту привычку, вы построите свои отношения с окружающими на основе доверия и надежности, и люди будут вас любить. «Сначала действуй, потом говори» — это прекрасный подход. Воспитывая в себе эту привычку, вы добавите вес действиям на весах ваших поступков, что приведет вас к успеху.

Высокие здания возводятся из кирпича за кирпичом, Великий поход был пройден шаг за шагом, а все великие дела развиваются постепенно, начиная с мелочей. В жизни или на работе некоторые люди просто не замечают мелочей, не хотят заниматься мелочами и всегда мечтают совершить что-то грандиозное, но так и не находят возможности проявить свои таланты, поэтому они часто сетуют, что «герою негде проявить себя». На самом деле это всего лишь плохая привычка: высокие амбиции при низких способностях — не справляться с большими делами и не заниматься мелкими.

Если вы хотите чего-то добиться в жизни и идти к успеху, вам необходимо выработать привычку начинать с мелочей.

Был один очень талантливый человек, который целыми днями мечтал написать мировой бестселлер и пренебрегал написанием небольших статей. В результате прошли годы: ни бестселлера он не написал, ни небольших статей не создал, и его богатый талант так и остался без возможности проявиться.

Напротив, другой человек, обладавший средними способностями, на протяжении многих лет писал небольшие статьи: малое складывалось в многое, из малого становилось большое, и в конце концов он создал целую библиотеку своих произведений, добился значительных успехов и успешно реализовал свои идеалы.

Две разные жизни, два разных результата — это говорит нам о том, что жизнь начинается с мелочей, а памятники жизни высекаются именно из этих мелочей.

Когда мы принимаем решение о чем-то важном, в душе неизбежно возникают противоречия, и мы сталкиваемся с дилеммой: делать это или нет. Приведенный ниже пример рассказывает о выборе одного молодого человека, который в итоге принес ему огромную пользу.

Мистер Джейми — обычный молодой человек, ему чуть за двадцать, у него есть жена и ребёнок, доход у него невысокий.

Вся семья жила в небольшой квартире, и супруги очень мечтали о собственном новом доме: они хотели иметь больше места для жизни, жить в более чистой обстановке, чтобы у ребёнка было где играть, а также приобрести недвижимость.

Купить дом действительно сложно — для этого нужны деньги на первоначальный взнос. Однажды, когда он выписывал чек на оплату аренды за следующий месяц, его вдруг охватило раздражение, ведь сумма аренды была примерно

равна ежемесячному платежу за новый дом.

Джейми сказал жене: «На следующей неделе мы пойдем и купим новую квартиру, как тебе такая идея?»

«Откуда у тебя вдруг такая идея?» — спросила она. «Ты шутишь? У нас же нет на это средств, мы, наверное, даже первоначальный взнос не сможем внести!»

Но он уже принял решение: «Людей, которые, как и мы, хотят купить новый дом, насчитывается около нескольких сотен тысяч, и только половина из них сможет осуществить свою мечту. Должно быть, что-то заставляет их отказаться от этой идеи. Мы должны найти способ купить дом. Хотя я пока не знаю, как собрать деньги, но обязательно найду способ».

На следующей неделе они действительно нашли квартиру, которая понравилась им обоим: скромную, просторную и практичную, с первоначальным взносом в 1200 долларов. Теперь вопрос заключался в том, как собрать 1200 долларов. Он знал, что взять эту сумму в банке не получится, потому что это испортило бы его кредитную историю и лишило бы его возможности получить ипотечный кредит на выручку от продажи.

Но усердие не осталось без награды: Джейми внезапно пришла в голову идея: а почему бы не поговорить напрямую с подрядчиком и не попросить у него личный займ? Он действительно так и поступил. Сначала подрядчик отнесся к этому довольно холодно, но, поскольку Джейми не сдавался, тот в конце концов согласился. Он разрешил Джейми вы-

плачивать 1200 долларов частями по 100 долларов в месяц, плюс проценты.

Теперь Джейми нужно было каждый месяц набирать 100 долларов. Супруги испробовали все возможные способы: они решили экономить по 25 долларов в месяц, а остальные 75 долларов пришлось искать другим способом.

Тогда Джейми пришла в голову ещё одна идея. На следующее утро он сразу же объяснил ситуацию своему боссу, который, услышав, что Джейми собирается купить дом, тоже очень обрадовался.

Джейми сказал: «Мистер Т. (то есть начальник), видите ли, чтобы купить дом, мне нужно зарабатывать на 75 долларов больше каждый месяц. Я знаю, что вы обязательно повысите мне зарплату, когда сочтёте это целесообразным, но мне очень хочется заработать немного денег прямо сейчас. Некоторые дела в компании, возможно, лучше делать по выходным. Не могли бы вы разрешить мне работать сверхурочно по выходным? Есть ли такая возможность?»

Босс был очень тронут его искренностью и амбициями и действительно нашёл много дел, чтобы Джейми мог работать по десять часов в выходные. В результате они с радостью переехали в новый дом.

Успех Джейми заключался в том, что, определив цель, он сразу приступил к действиям, не задумываясь слишком много. В процессе работы он сталкивался с проблемами и решал их, в результате чего достиг своей цели. Если бы он только

говорил, но не действовал, то, возможно, ждал бы бесконечно и не добился бы такого результата.

В общественной жизни у всех нас есть идеалы, и все мы надеемся изменить свою жизнь, но тех, кто действительно приступает к реализации этих идеалов, очень мало. Мы слишком серьезно относимся к проблемам и преувеличиваем трудности, поэтому ещё до того, как начать действовать, сами себя подрываем.

На самом деле, если просто начать действовать, трудностей, конечно, не избежать, но и способов их преодолеть тоже не будет мало. К тому же, как говорится, «не бывает безвыходных ситуаций»: в процессе работы вы всегда найдете выход.

8. Десять идей хуже одного действия

Действие — это сила, и только действие может изменить вашу судьбу. Десять пустых фантазий не стоят одного реального действия. Мы всегда строим планы, но не воплощаем их в жизнь, и в результате остаемся ни с чем. Чтобы добиться успеха, нужно не только смело мечтать, но и смело действовать!

Будь то в прошлом или в настоящем, многие успешные люди полны энергии в своей работе; они с редкой для обычных людей страстью и энтузиазмом посвящают себя делу, к которому стремятся.

Один мастер юмора однажды сказал: «Самая большая трудность каждого дня — это вылезти из тёплого одеяла в

холодную комнату». Он прав. Когда ты лежишь в постели и считаешь, что вставать — это неприятное занятие, оно действительно становится трудной задачей. Даже такое простое действие, как вставание с постели, то есть автоматический рефлекс — откинуть одеяло и одновременно опустить ноги на пол, — может подорвать твою решимость.

Те, кто стремится к великим делам, не ждут, пока настроются, а сами подталкивают себя к действию.

Слово «сейчас» обладает безграничной силой для достижения успеха, а такие выражения, как «завтра», «на следующей неделе», «позже», «когда-нибудь в будущем» или «однажды», зачастую являются синонимами фразы «никогда не сделаю». Многие хорошие планы остаются нереализованными только потому, что в тот момент, когда следовало бы сказать: «Я сделаю это сейчас, начну прямо сейчас», люди говорят: «Я начну это делать когда-нибудь в будущем».

Давайте рассмотрим это на примере сбережений. Все считают, что откладывать деньги — это хорошо. Хотя это и так, это не означает, что каждый будет действовать в соответствии с систематическим планом сбережений: многие хотят откладывать, но лишь немногие действительно это делают.

Вот история сбережений одной молодой супружеской пары. Ежемесячный доход мистера Бира составляет 1000 долларов, но его ежемесячные расходы также равны 1000 долларам, так что доходы и расходы точно уравнивают друг друга. Оба супруга очень хотят откладывать деньги, но ча-

сто находят какие-то оправдания, мешающие им начать. Уже несколько лет они говорят: «Как только мне повысят зарплату, я сразу начну откладывать», «Как только погашу рассрочку, я начну...», «Как только преодолеем эти трудности...», «В следующем месяце...», «В следующем году начнем откладывать».

В конце концов, его жена Дженни не захотела больше откладывать это дело. Она сказала Биру: «Подумай хорошенько, хочешь ли ты накопить деньги?» Он ответил: «Конечно, хочу, но сейчас я не могу ничего отложить!»

На этот раз Дженни была полна решимости и продолжила: «Мы уже несколько лет хотим откладывать деньги, но так и не начали, потому что всегда считали, что сэкономить не получится. С этого момента мы должны поверить, что у нас это получится. Сегодня я увидела рекламу, в которой говорилось, что если каждый месяц откладывать 100 юаней, то через 15 лет у нас будет 18 000 юаней плюс 6 600 юаней процентов. В рекламе также говорилось: „Сначала откладывать, потом тратить“ гораздо проще, чем „сначала тратить, потом откладывать“. Если ты действительно хочешь откладывать, откладывай 10 % своей зарплаты и ни в коем случае не трать эти деньги на что-то другое. Возможно, нам придётся дотянуть до конца месяца на печенье и молоко, но если мы действительно будем так поступать, у нас обязательно получится».

Конечно, первые несколько месяцев, стараясь отклады-

вать деньги, им пришлось нелегко: они сэкономили на всём, чтобы выделить эту сумму. Теперь же они считают, что «откладывать деньги так же увлекательно, как и тратить».

Хотите написать письмо другу? Если да, то напишите его прямо сейчас. Придумали план, который может значительно помочь в бизнесе? Если да, то приступайте к делу немедленно. Всегда помните слова Бенджамина Франклина: «Не откладывайте на завтра то, что можно сделать сегодня». Это соответствует китайской пословице: «Дело сегодняшнее — сегодня же и закончи».

Если вы всегда будете думать о «сейчас», то сможете сделать многое; если же будете постоянно думать о «когда-нибудь» или «когда-то в будущем», то ничего не добьётесь.

На самом деле среди всего человечества настоящие гении и идиоты составляют крайне небольшое меньшинство, а интеллект подавляющего большинства людей примерно одинаков. Однако, пройдя долгий жизненный путь, одни достигают значительных успехов, а другие остаются ни с чем. Почему же у людей с примерно одинаковым интеллектом достижения так разительно различаются? Оказывается, основное отличие между людьми с «амбициями» и посредственными личностями заключается не в таланте и не в удачном стечении обстоятельств, а в наличии жизненной цели и действий, направленных на её достижение! Для тех, у кого нет ни цели, ни действий, течение времени означает лишь увеличение возраста, и эти посредственные люди просто повторяют одно

и то же день за днём, год за годом.

Наличие благоприятных условий — это предпосылка успеха, но это не значит, что мы должны ждать, пока они сложатся, чтобы начать действовать. Пассивное ожидание приводит лишь к напрасной трате времени. Условия вполне можно создать самими. Помните: действие важнее мыслей, начинайте прилагать усилия уже сегодня. 9. Действуйте, чтобы ваши идеи стали ценнее

Билл Гейтс однажды заметил, что, хотя действие не всегда приводит к удовлетворительным результатам, без действия о каких-либо удовлетворительных результатах не может быть и речи.

Поэтому, если у вас есть мечта, для её воплощения необходимо сначала начать действовать.

У Уокера была необычайная сила в руках и исключительно быстрая реакция. Изначально он был фермером и зарабатывал на жизнь разведением крупного рогатого скота. В 26 лет он увлекся стрельбой из лука и, как только появлялось свободное время, отправлялся в поле, чтобы охотиться на птиц и диких животных. Со временем стрельба из лука стала его главным увлечением, а лук — его лучшим другом.

Для Уокера 1978 год стал самым мрачным периодом в его жизни. Однажды, когда он пытался переместить сельскохозяйственную технику, он внезапно почувствовал жгучую боль, словно от удара током, и уже не успел отдернуть руку. Перед глазами поднялся синий дым, и его вполне здоро-

вая рука оказалась бесполезной — пришлось провести операцию по её ампутации.

Человек с полным набором конечностей внезапно превратился в однорукого мужчину: от повседневной жизни до работы — всё пришлось начинать с нуля. Вскоре он научился одной рукой управлять трактором и различной сельскохозяйственной техникой. Физический недостаток не сломил волю Уокера и тем более не охладил его интерес к стрельбе из лука. Он по-прежнему надеялся жить и работать как обычный человек, а также, как и раньше, заниматься спортом.

Тщательно обдумав ситуацию, Уокер нашёл кусок высококачественной кожи и закрепил его на детском луке с натяжением всего 15 фунтов. Каждый раз, приходя на площадку для тренировок, он сначала зажимал этот кусок кожи зубами, затем левой рукой оттягивал тетиву назад и стрелял по стогам соломы. Такая поза была очень сложной: вначале, пока он осваивал технику, ему приходилось не только прилагать огромные усилия, но и терпеть боль в пояснице и шее, а мышцы щек даже немели.

День за днём он упорно тренировался, и его сила и точность стрельбы постепенно росли. Через полгода Уокер уже увеличил натяжение лука с 15 до 60 фунтов. Спустя год после потери руки он встал в один ряд с здоровыми людьми и принял участие в чемпионате штата Миссури по стрельбе из лука. Хотя он занял последнее место, он не упал духом. В

следующем году он снова вышел на соревнования и поднялся на десятое место. В 1982 году он в четвёртый раз принял участие в чемпионате штата Миссури по стрельбе из лука, побеждая одного за другим соперников с полным набором конечностей, и с гордостью взошёл на пьедестал почёта как чемпион.

Уокер не останавливался на достигнутом: год за годом он участвовал в соревнованиях и год за годом становился победителем, в итоге заслужив прозвище «Однорукий дракон». Один из представителей Ассоциации стрельбы из лука штата Миссури отметил: «Уокер — выдающийся спортсмен, который не боится соревноваться со стрелками со всех уголков страны, у которых обе руки на месте, и даже побеждает их». Говоря о секрете успеха, Уокер чаще всего употребляет слово «решимость». Он говорит: «Мой совет людям с инвалидностью: не позволяйте инвалидности вас пугать. Если хотите что-то сделать, просто делайте это — нечего бояться».

Только действие является отправной точкой ваших поступков и способно превратить ваши мечты, планы и цели в движущую силу. Действие — это пища и вода, питающие ваши дела.

Доктор Джордж Бурчи из американского университета Тулейн — чрезвычайно известный специалист по человеческой природе. Он отмечает: «Самый быстрый способ положить конец жизни — это ничего не делать. У каждого человека должно быть хотя бы одно увлечение, чтобы он мог

продолжать жить».

Является ли выход на пенсию «началом» или «концом» — каждый волен выбирать сам. Большинство людей, считающих выход на пенсию «концом» осмысленной жизни, вскоре обнаруживают, что пенсия — это и конец их жизни. Ведь жизнь без целей, без дела, очень быстро приводит к старению.

А у тех, кто рассматривает пенсию как новый старт, ситуация складывается совершенно иначе. Бывший вице-председатель правления одного из банков Атланты поделился таким опытом: когда несколько лет назад он ушел на пенсию с должности вице-председателя, этот день стал для него «юбилеем» начала новой жизни. Впоследствии он стал консультантом по вопросам бизнеса и промышленности и благодаря своим усилиям добился выдающихся успехов.

Сейчас ему за 60, но он по-прежнему обслуживает множество клиентов и часто получает приглашения выступить с лекциями по всей стране. У него много планов, один из которых — помощь в создании социального клуба для продавцов. Глядя на его воодушевлённый вид, можно подумать, что ему чуть за 30. Именно потому, что он не смирился с мыслью о выпадении из жизни и скуке, он добился сегодняшних успехов.

Пожилые люди, относящиеся к жизни так же, как этот вице-председатель, не становятся неприятными, вспыльчивыми и своенравными. Только те, кто считает себя слишком

старым и унывает, вызывают раздражение. Поэтому активно приступайте к делу — только реальные действия помогут вам сохранить молодость духа и добиться успеха в карьере.

Вдохновение — это всего лишь мысль, идея, а дело — это то, что создаётся руками. Имея вдохновляющую идею, ещё важнее воплотить её в жизнь. Вдохновение, цель, план — и только после этого, приложив все силы и неустанно трудясь, вы сможете претворить свои замыслы в жизнь. Только так вы сможете преобразить вдохновляющую мечту в реальность, воплотить свои прекрасные мечты, по-настоящему реализовать ценность своей жизни и создать блестящие достижения в карьере и жизни.

Человек велик благодаря мечтам, а жизнь без мечты — самая скучная и безвкусная жизнь. Те, кто умеет только мечтать, но не воплощает свои мечты в жизнь, не добьются никаких результатов, какими бы прекрасными ни были их мечты. Человек может не иметь ничего, но не может обходиться без мечты; человек может отказаться от всего, но не может отказаться от своей мечты. Имея мечту, нужно немедленно действовать и воплощать наши мечты в жизнь.

Глава 3. Верьте, что вы обязательно добьётесь успеха, несмотря на все трудности

Уверенность в себе — это катализатор способностей, способный раскрыть весь потенциал человека и вывести его на пик возможностей. Уверенность в себе — это противоядие от яда «я не смогу»; это убеждение, это сила воли. Верьте в себя, и вы обязательно добьётесь успеха.

1. Верьте, что вы — лучшие

Чем больше изучаешь людей, добившихся успеха, тем глубже понимаешь, что очень многие из них преуспели именно потому, что в начале у них были некоторые недостатки, которые мешали им, но заставляли прилагать вдвойне больше усилий и получать за это еще большее вознаграждение. Как сказал Уильям Джеймс: «Наши недостатки оказывают нам неожиданную помощь».

Действительно, вполне возможно, что именно благодаря слепоте Милтон смог написать лучшие стихи, а Бетховен — благодаря глухоте — сочинить лучшие произведения. Хелен Келлер добилась своих блестящих достижений именно благодаря своей слепоте и глухоте.

Если бы Чайковский не испытывал таких страданий — его трагический брак едва не довел его до самоубийства — и ес-

ли бы его собственная жизнь не была столь печальной, он, возможно, никогда бы не написал свою бессмертную «Симфонию № 6».

«Если бы у меня не было такого недостатка, — писал тот, кто создал основные концепции биологических наук на Земле, — я, возможно, не смог бы выполнить столько работы, сколько я выполнил». Дарвин откровенно признавал, что его недостаток оказал ему неожиданную помощь.

В тот день, когда Дарвин родился в Англии, в маленькой хижине в лесу штата Кентукки в США на свет появился другой ребёнок, которому его недостаток также помог. Его звали Авраам Линкольн. Если бы он родился в аристократической семье, получил степень в юридической школе Гарвардского университета и жил в счастливом браке, он, возможно, не смог бы найти в глубине своей души те бессмертные слова, которые прозвучали в Геттисберге, и не произнес бы ту поэтическую фразу из своей второй политической речи — самых прекрасных и благородных слов, когда-либо сказанных американским лидером: «Не питайте злобы ни к кому, а любите каждого...»

Однажды выпускник университета написал письмо редактору одной газеты. В письме он писал: «Я выпускник университета, работаю уже пять лет. Все эти пять лет у меня все шло гладко, я пользовался признанием руководства, и, по логике вещей, у меня не должно быть никаких поводов для беспокойства. Но с древних времен принято, что мужчинам пора

жениться, а женщинам — выходить замуж. Я уже достиг того возраста, когда нужно влюбиться и жениться, и именно это заставляет меня так сильно беспокоиться и грустить. Мой рост составляет всего 1,64 метра — это дар отца и матери, и я в этом не виноват. Но мне уже трижды знакомили девушек, и все эти отношения заканчивались разрывом. Они говорили, что образование, дипломы и место работы не имеют значения, просто я слишком низкий, у меня нет осанки и величия. Одна девушка даже с сожалением сказала: «Жаль, если бы ты был на шесть сантиметров выше, до 1,70 метра». Эта разница в шесть сантиметров причиняет мне огромную боль. Сейчас я немного разочаровался в жизни, злюсь на родителей за то, что они не дали мне вырасти выше, из-за чего я и на работе чувствую себя без энтузиазма. Я не хочу так дальше унывать, но что мне делать?»

На самом деле, некоторые люди переживают и беспокоятся именно из-за комплекса неполноценности.

Но зачем стыдиться своего небольшого роста? Один известный на международной арене человек небольшого роста высказал по этому поводу свое мнение. Его зовут Ромуло, он долгое время занимал пост министра иностранных дел Филиппин, а его рост составляет всего 1,63 метра. Стоя перед высокими собеседниками, он ничуть не чувствовал себя ущербным, а наоборот, гордился этим. Он написал статью, ставшую известной во всем мире, под названием «Хочу быть карликом в этой и во всех следующих жизнях», кото-

рую привожу ниже. Прочитав её, вы поймёте, что у карликов действительно есть свои преимущества:

Однажды на заседании ООН в Париже я вступил в острую полемику с главой советской делегации Вишинским. Я язвительно назвал его предложение «шуткой». Внезапно Вишинский проявил ко мне всю свою природную склонность к пренебрежительному отношению к другим. Он сказал: «Вы же всего лишь представитель маленькой страны».

По его мнению, это и было дебатом. Моя страна по сравнению с его страной — всего лишь точка на карте. Да и сам я в обуви ростом всего 1,63 метра.

Даже в моей семье я считаюсь невысоким. Все четверо моих сыновей выше меня на семь-восемь сантиметров. Моя жена, когда надевает туфли на каблуках, превосходит меня в росте примерно на один дюйм. После нашей свадьбы она однажды давала интервью и скромно заметила: «Я предпочитаю прятаться в тени своего мужа и пользоваться его славой». Один из наших близких друзей в шутку ответил: «В таком случае тебе негде будет спрятаться».

Из-за моего небольшого роста я часто привлекаю особое внимание, когда нахожусь рядом с известными личностями. Во время Второй мировой войны я был адъютантом генерала Мак-Артура, который был выше меня на 20 сантиметров. Во время высадки на острове Рейтей мы вышли на берег вместе, и в новостях сообщили: «Генерал МакАртур вышел на берег из воды, достигавшей ему до пояса, а генерал Ромуло был

рядом с ним». Один обозреватель немедленно отправил телеграмму с просьбой выяснить правду. Он считал, что если бы вода доходила генералу МакАртуру до пояса, я бы утонул.

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.